

FACULTÉ DE DROIT DE PARIS

Année 1932

N°.....

THÈSE

POUR LE

DOCTORAT ÉCONOMIQUE (?)

Soutenue devant la Faculté de Droit de Paris en 1932

PAR

Didier SCIAMA

Né le 20 Janvier 1901, à PARIS

LA DERNIÈRE UNITÉ

(Sa Notion en Économie Politique)

JURY :

Président : M. ROGER PICARD, professeur à la Faculté de Droit.

Assesseurs : MM. HENRY TRUCHY
CHARLES RIST } Professeurs à la Faculté de Droit.



ORLÉANS

SOCIÉTÉ NOUVELLE DE L'IMPRIMERIE DU LOIRET

37-39, rue du Bourdon-Blanc

1932

LA DERNIÈRE UNITÉ

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

FACULTÉ DE DROIT DE PARIS

Année 1932

N°.....

THÈSE

POUR LE

DOCTORAT ÉCONOMIQUE (?)

Soutenue devant la Faculté de Droit de Paris en 1932

PAR

Didier SCIAMA

Né le 20 Janvier 1901, à PARIS

LA DERNIÈRE UNITÉ

(Sa Notion en Économie Politique)

JURY :

Président : M. ROGER PICARD, professeur à la Faculté de Droit.

Assesseurs : MM. HENRY TRUCHY }
CHARLES RIST } Professeurs à la Faculté de Droit.



ORLÉANS

SOCIÉTÉ NOUVELLE DE L'IMPRIMERIE DU LOIRET

37-39, rue du Bourdon-Blanc

1932



Les Doctrines ne doivent pas être des solutions de problèmes, mais des principes d'action.

W. JAMES.

INTRODUCTION

Parmi les sciences dont l'étude est décevante, l'économique vient en tête, par l'impossibilité où l'on se trouve de posséder sur toute question examinée un ensemble cohérent.

Bien qu'elle prétende à être une science exacte, elle s'apparente fort aux spéculations philosophiques, mais d'une philosophie soumise à la dure épreuve des faits.

Egalement éloignée, jusqu'à ce jour, et de la rigoureuse logique qui préside à l'enchaînement des propositions consécutives des sciences mathématiques ou physiques, et de l'infinie diversité permanente qu'offrent les sciences naturelles, et de l'aimable fantaisie avec laquelle s'opposent les conceptions philosophiques, elle participe également des unes et des autres, avant de s'obscurcir dans les horizons de la sociologie.

En elle, point de méthode infaillible, autre que le simple bon sens, souvent trompeur ; point de lien directeur pour l'étude de ses phénomènes perpétuellement changeants ; point de géométrie ni d'algèbre ; son optique

est inconnue, sa classification est loin d'être inexorable ; ses plus grands penseurs sont à la merci des critiques de chacun et, plus encore peut-être, de celles des événements.

Sur ce terrain mouvant, les chercheurs s'agitent en tous sens, chacun tendant à suivre la voie qu'une conviction personnelle, irraisonnée, lui porte à croire meilleure.

WALRAS déclarait ne connaître que deux écoles d'économistes : « les mathématiciens qui cherchent à démontrer, et les littérateurs qui ne démontrent rien » ; et M. COLSON de sourire, en songeant « que tant que les économistes mathématiciens restent dans les cas simples, leurs démonstrations peuvent être présentées tout aussi bien en langage ordinaire, et que, quand ils en sortent, ils risquent fort de s'écarter de la réalité » (1).

Ces deux conceptions si opposées en apparence ne nous semblent pourtant point inconciliables.

L'économique, en effet, doit procéder d'abord par analyse, ensuite par synthèse ; observant toutefois qu'il faut, là comme ailleurs, des années d'analyse, pour donner matière à une heure de synthèse.

On pourrait donc voir, en cette science, deux branches distinctes : une économique analytique hérissée de tout le matériel d'observation statistico-scientifique, et encombrée à l'origine de notions mathématiques implacables ; une économique synthétique, dégagée de formules étroites et de chiffres déroutants, cherchant le cadre général et les lignes directrices des grands problèmes qui se posent chaque jour.

(1) COLSON. — *Cours d'économie politique*, tome I, page 39.

C'est de la seconde formule que procède cette étude, dont nous avons soigneusement banni toute statistique et tous chiffres, autres que ceux destinés à concrétiser immédiatement une pensée, en passant sous les yeux du lecteur.

Mais hélas, en économie politique, plus peut-être qu'ailleurs, s'il est aisé d'apporter une pierre à l'édifice, statistique complémentaire ou étude d'un fait précis, il est fort compliqué de faire œuvre originale, en demeurant dans les hautes sphères de l'économie pure.

Contrairement à ce que l'on pourrait croire, ces hautes sphères sont très encombrées ; les sentiers vierges que l'on croit y tracer portent à chaque instant des empreintes de pas ; aussi préférons-nous avouer, dès l'abord, que nous venons après tout le monde en général, M. PIROU et M. AFTALION en particulier.

Mais, si nombreux sont ceux que préoccupa le sujet de ces pages, si nous aurons au cours de ce travail l'occasion de citer constamment des économistes divers, il nous est permis de dire qu'aucun, à notre connaissance, sauf peut-être l'un d'eux, n'avait tracé le cadre général de la théorie de la Dernière Unité.

En chaque rencontre, cette notion semblait tomber du ciel, et non résulter de la mise en œuvre logique d'un plan.

C'est pourquoi nous avons désiré grouper les applications qui ont été faites de cette théorie, livrant ainsi au lecteur un croquis d'ensemble que seul M. PIROU avait déjà esquissé (1).

(1) G. PIROU. — *Doctrines sociales et Science économique*, page 110 et suivantes.

Dans cet exposé, un peu indigeste par sa complexité, le lecteur reconnaîtra tout de même que la théorie de la Dernière Unité prend deux aspects bien distincts, embrouillés, semble-t-il, à plaisir ; nous avons tenu, tout en observant une impartialité complète en ce chapitre, à les dégager nettement l'un de l'autre.

Cette théorie est à l'origine une simple remarque, destinée à nous faire comprendre l'importance et la valeur que nous attachons à un bien.

Cette remarque, à peu près incontestable et généralement incontestée, nous n'en parlerons que pour mémoire, et laisserons bien volontiers les seaux d'eau à ceux qui s'en servent.

Mais on a voulu de là tirer une véritable théorie, soi-disant à la base de la fixation des prix sur un marché quelconque. La présente étude a pour unique objet de mettre un terme à cette extrapolation erronée, que rien à notre avis n'autorisait et que tout condamne.

Pour parvenir à ce but, nous nous sommes donné la peine, bien qu'on puisse justement considérer chaque intervention comme décisive, de démontrer successivement, et l'inexistence de la dernière unité, et l'arbitraire de la notion d'unité elle-même.

Passant ensuite en revue les différents terrains que s'était annexés cette théorie, nous avons montré, croyons-nous, l'impossibilité comme l'infécondité de son application.

La conclusion nous a paru se dégager d'elle-même, et il nous a semblé superflu d'insister sur ce point.

Chemin faisant, nous avons souvent été contraints, et

d'anticiper sur ce que nous devons exposer par la suite, et de revenir sur ce qui avait été déjà traité.

En Economique tout se tient, tout est lié de façon quasi-inextricable ; ainsi, pour parler aujourd'hui d'un seul point important de cette science, est-on conduit à faire allusion à tous les autres.

Enfin, si ce volume devait être lu ou relu dans quelques années, nous demandons au lecteur de bien vouloir, d'après la date d'édition, se souvenir que nous écrivons en pleine tempête économique. Si sur certains points notre orientation lui paraît étrange, nous sommes fort excusables de n'avoir aujourd'hui à notre disposition que des compas affolés.

Nous nous sommes pourtant toujours inspirés de la seule logique, car nous pensons que, la logique étant notre unique instrument de travail, il nous faut bien nous en servir au mieux ; mais, hélas, la logique même, on le sait, peut varier avec les circonstances, et conduire à des conclusions diamétralement opposées.

Non que nous condamnions la mathématique et l'école qui s'en inspire, mais nous pensons que l'économiste d'aujourd'hui, s'il doit posséder une culture scientifique lui permettant d'aborder sans sourciller toutes les formes de calcul auxquelles il croira devoir recourir, doit aussi posséder assez de largeur de vues pour s'évader des équations comme des fonctions, et traduire en langage clair une pensée mathématiquement exacte.

En toutes les sciences, hormis la physique, cela est encore possible à l'heure actuelle, et nous ne pensons pas voir l'Economie Politique atteindre jamais à un stade tel, que le bon sens, reconnu nuisible au progrès de cette

science, doit être remplacé par un calcul inexprimable. Avant que de parler de la dernière unité en elle-même, nous allons dire quelques mots rapides du cadre où cette notion est appelée à évoluer.

Toutefois, dans ce qui va suivre, ne saurions-nous donner une étude complète des questions abordées. Contentons-nous donc de quelques réflexions, que nous espérons neuves, sur des idées anciennes, comme de quelques réflexions bien anciennes sur des idées qui semblent neuves.

I. — *Le marché et ses représentations graphiques.*

Si les économistes se sont donné tant de mal pour échafauder des théories fort complexes, c'est qu'une vieille théorie, l'expression même du sens commun, semblait-il, venait à ne plus s'accorder avec les phénomènes observés.

La vieille loi de l'offre et de la demande, sous sa forme primitive et brutale, avait besoin d'être rajeunie. Mais on avouera, devant les polémiques dont elles sont l'objet, que les réparations effectuées n'ont pas conduit au succès attendu. On eut tort, sans doute, de chercher à modifier, en vue d'applications pratiques, une sorte de divinité intangible que nos pères n'avaient jamais songé à sortir de sa châsse et à faire descendre dans l'arène, où se livre chaque jour la bataille des acheteurs et des vendeurs, dont on la croyait l'arbitre incontesté.

Aujourd'hui, l'on veut que cette loi s'apparente aux lois physiques, et permette de décider comme de prévoir ; alors, à chaque inexactitude qui se découvre, chacun propose une petite modification de la formule sacrée, tant

et si bien, qu'au bout de peu de temps, ayant modifié, poli et compliqué toujours le texte primitif, on est forcé de s'apercevoir qu'au milieu de toutes ces complexités, la loi elle-même a totalement disparu.

En effet, le marché, le marché moderne, est devenu une entité chaque jour plus complexe, où des tendances toujours nouvelles apparaissent en chaque occasion, et dont l'ampleur est aujourd'hui telle, qu'elle a rompu toutes lignes directrices, et fait éclater le cadre où les économistes de jadis avaient cru pouvoir tracer ses lois.

A chaque fois qu'une formule simple s'avère imprécise, des hommes de bonne volonté cherchent à en améliorer l'exactitude ; pour y parvenir, ils sont toujours tentés de demander aide et appui à ce qui constitue l'exactitude par excellence, aux mathématiques.

Mais ces sciences sont si merveilleusement précises, qu'elles ne sont jamais susceptibles d'applications pratiques ; fort heureusement, se sont groupés autour d'elles, en s'inspirant de leurs directives, des ensembles pseudo-scientifiques, dont les abords ne sont point hérissés de formules infranchissables, dont l'accès est assez facile, sans études spéciales, et qui semblent, aux yeux du profane, procéder rigoureusement de la rigueur même de la science.

Ainsi est né, en marge de la géométrie analytique, l'art des représentations graphiques, qui groupe des recettes fort simples donnant la clef de problèmes parfois très compliqués.

Cet art est applicable à tout. Devant la difficulté de la question qui se présentait à eux, il n'est point étonnant que les économistes y aient fait appel.

Voilà donc l'offre et la demande traduites sous forme de courbes.

L'équation de leurs propositions, intersection de ces courbes, représentera la tractation, l'échange.

Encore, ces courbes, ne sont-elles tracées que par points théoriques et presque psychologiques, mais leur caractéristique essentielle est de n'être étudiées qu'entre certaines limites, les cours les plus hauts et les plus bas.

Or le propre des courbes, et c'est le plus grand intérêt de la méthode graphique, est de permettre des extrapolations, seul procédé donnant une formule de prévision des évènements.

Les courbes économiques du marché ne se prêtent pas à cet usage ; c'est là un fait fort curieux qui semble leur être assez particulier, nous verrons tout à l'heure pourquoi.

Démontrons d'abord ce que nous avançons. Lorsque nous disons que les courbes du marché ne permettent pas de prévoir les faits, en dehors des limites de l'épure, nous parlons de façon précise, nous n'entendons pas dire qu'elles les prévoient mal, avec une erreur, ce qui serait tout à fait normal, nous voulons affirmer qu'elles ne les prévoient pas du tout, et les laissent dans l'*indétermination* la plus complète.

Pour le prouver, passons à la limite, au cas de la vente de l'objet unique, c'est-à-dire de la vente aux enchères.

On sait que l'incertitude règne là en maîtresse et que l'on enregistre en cette occasion les résultats les plus stupéfiants.

Il se produit en effet, dans la foule des acheteurs, des phénomènes psychologiques de masses, extrêmement

complexes et qui ne sont pas encore bien clairement expliqués.

Ainsi, parfois l'on constate chez les acheteurs une quasi-obnubilation de la notion de valeur, fort concevable, cette notion étant vague, fugace ; et nous touchons là au point essentiel que nous développerons plus tard, mais que nous tenons à indiquer dès maintenant :

Chaque fois que l'on est contraint dans une étude d'économie de faire intervenir implicitement ou explicitement la notion de *valeur*, la statistique est bouleversée, la logique faussée, les formules inefficaces, les événements imprévisibles, parce qu'un élément psychologique, tout puissant, entre en jeu.

Citons le cas typique, recueilli par nous, de cette vente de village, où l'animation des enchères fut telle, que l'on vendit trois sous des boîtes d'allumettes de deux sous, pour montrer en une telle matière la faible utilité des courbes, en théorie tout au moins, bien qu'en pratique leur commodité soit incontestée.

Encore, puisqu'on a tenu à les tracer, devrait-on, il nous semble, tirer de ce travail tout ce qu'il peut fournir.

Nous ne pensons pas que cela ait été accompli, et désirons livrer à ceux que ces questions intéressent quelques idées peut-être fécondes.

1° Ces courbes, qui ont en général une allure assez simple, sont concaves ou convexes par rapport aux x positifs. Les auteurs pensent ordinairement que la courbe de la demande doit être concave et celle de l'offre, convexe.

Nous croyons pouvoir indiquer que, suivant l'angle d'intersection de ces courbes, le marché doit être consi-

déré comme stable, ou comme instable, d'autant plus stable que cet angle est plus rapproché de l'angle droit.

Si cet angle devient très aigu, le marché est désorganisé.

2° Les économistes se sont longuement étendus sur ce qu'ils ont nommé l'élasticité de la demande ; c'est le rapport, en un point de la courbe, de l'accroissement élémentaire de la fonction demande, à celui de la variable prix, c'est-à-dire la dérivée de la demande par rapport au prix au point considéré, ou encore, le coefficient angulaire de la tangente à la courbe en ce point.

Les variations de ce coefficient angulaire, c'est-à-dire l'étude de la dérivée seconde de la fonction primitive, demande, ne nous paraissent avoir fait jusqu'ici l'objet d'aucune recherche.

On pourrait obtenir, il nous semble, par une telle étude, quelques indications sur les destinées futures du marché, car tout dépend bien plus de la variation de l'élasticité de la demande, que de cette élasticité elle-même.

Si l'on veut édifier sur l'observation des courbes une science de la prévision des phénomènes économiques, l'étude attentive s'impose de cette fonction seconde encore inexplorée.

3° Mais, en traçant les courbes usuelles de l'offre et de la demande, l'économiste nous semble fort près de commettre une erreur.

En effet, on ne saurait, en Economie, considérer un bien de façon séparée, par suite de la continuité de la matière, dont la perception conduit nécessairement à la notion de substitution, à l'entité étudiée, d'un objet de remplacement.

On est ainsi amené, non plus à envisager une courbe, mais bien un faisceau de courbes, entre lesquelles aucune moyenne ne peut exister, puisque chaque courbe possède et manifeste son individualité propre. Ce sont pourtant les variations d'un tel système qu'il conviendrait d'étudier. Système groupant tous les produits susceptibles de satisfaire un certain besoin.

On parviendrait, par cette sorte de pondération, à une notion, très voisine de celle des indices, sans doute précieuse pour l'observation comme pour la prévision des variations économiques.

En tous cas, la notion de besoin serait ainsi liée bien plus exactement à celle de valeur, puisqu'on aurait englobé, de l'origine à l'extrémité, tout ce qui en une telle étude a trait à ces deux notions.

II. — *La notion de valeur.*

En effet, et cela n'est plus discuté, la notion de valeur dirige tout le problème. A voir seulement le nombre et l'importance des études consacrées à la valeur, on se persuade aisément être là en présence d'une de ces fausses idées claires, dont la rencontre est toujours si redoutable.

Entre ceux qui considèrent la valeur comme le fondement essentiel de tous les biens, et ceux qui ne veulent voir en elle qu'un reflet de notre désir sur les choses, toute une gamme d'opinions infiniment nuancées existe, tant la notion est simple et complexe, flottante et incontestable, profonde et superficielle, tout à la fois, suivant l'humeur et l'esprit de l'observateur.

Un grand physicien anglais, J.-J. THOMSON, avait coutume de dire à ses disciples : « Si vous pouvez exprimer votre pensée par un nombre, vous savez quelque chose de votre sujet ».

La notion de valeur n'apportant que d'irrégulières fumées et ouvrant la voie à des recherches d'une inextricable complexité, on devait être tenté de remplacer une fine analyse par un chiffre brutal.

Le malheur fut qu'il en traînât, tout près, une abondante collection ; chacun paraissait justement lié à une de ces si délicates notions de valeur, et susceptible de s'y appliquer exactement. C'étaient les prix. Sans songer plus loin, les économistes les ramassèrent et les cimentèrent brutalement à leur édifice.

Enfin l'on possédait une expression simple, précise, merveilleusement graduée, de cette difficile notion de valeur. Hélas, cette expression n'avait qu'un défaut : elle était fausse.

Pourtant cela ne s'apercevait point au premier instant.

Elle était fausse, parce que le prix dépend d'une série de considérations où la valeur d'échange n'a rien à voir ; considérations basées sur l'habitude, le *Standard of Living*, la commodité, le jeu, enfin sur des dispositions telles que les tarifs.

Il est fort divertissant aujourd'hui de voir tous les économistes continuer à enseigner dogmatiquement : « le prix est l'expression de la valeur dans le langage chiffré de la monnaie », tandis que par une série d'études personnelles, toutes intéressantes et complexes, souvent hardies et originales, ils s'attachent à démontrer exactement le contraire, et à dénouer patiemment, par bribes

microscopiques, le lien étroit solidement attaché un jour, par inadvertance, peut-être.

Ces études attentives devaient avoir d'ailleurs un autre résultat : celui de nous montrer la notion de valeur, susceptible de se présenter sous deux visages ; et les économistes de dissocier habilement valeur d'usage et valeur d'échange.

Nous ne nous appesantirons point sur cette distinction ; elle fait l'objet de longs exposés dans tous les traités et tous les manuels, mais nous voulons tout de même indiquer, à l'encontre de tous les auteurs, les idées que nous nous sommes formées sur la question.

Elles nous ont amené à ne point considérer ces deux notions de valeur comme susceptibles de se présenter sur un même plan économique.

L'une, la valeur d'usage, fort difficile à définir de façon simple, procède d'une idée profonde, dont les racines, et voilà bien la difficulté, s'attachent à tous les mobiles, à toutes les idées, toutes les estimations humaines.

L'autre, la valeur d'échange, n'est rien que l'expression de l'équilibre entre la valeur du coût de production et la valeur par excellence, la valeur d'usage.

Mais cet équilibre, comme tous les équilibres, peut être stable, instable ou indifférent.

Stable lorsque la valeur du coût de production est de beaucoup inférieure à la valeur attribuée, peu différente elle-même de la moyenne (1).

(1) En nous entendant parler d'une valeur moyenne, ce ne sont certes pas les défenseurs de la dernière unité qui pourront nous attaquer, puisque leur théorie a précisément eu pour but de démontrer que l'utilité et la valeur de tous les objets en outre

Instable si, au contraire, la valeur du coût de production et la valeur d'usage, sont assez peu éloignées l'une de l'autre pour qu'une discussion soit possible entre elles.

Indifférent enfin si la valeur d'usage, différente de la valeur moyenne, est de beaucoup supérieure à la valeur du coût de production ; ce cas n'étant pas, quoi qu'on puisse penser, identique au premier.

C'est cet équilibre même, avec ses marges habituelles de sécurité, qui interdit d'envisager d'une façon absolue la valeur d'échange ; et comme les économistes tentaient, pour affermir cette notion, de la rapprocher de celle de valeur d'usage, c'est encore cet équilibre qui a rendu extrêmement difficile l'invention d'un lien unique et rigide, soit avec les événements antérieurs, (théories de la valeur basées sur le coût de production ou sur la désutilité), soit avec les événements postérieurs, (utilisation).

Les trois formes possibles d'équilibre, jointes aux marges présentées par deux de ces formes, nous semblent

possession étaient pour nous infinitésimalement identiques et fixées par notre propre psychologie de l'équilibre de nos besoins.

C'est de cette irréfutable remarque philosophique que procède notre notion de valeur moyenne, et nous pouvons préciser par des exemples les trois cas indiqués ci-dessus :

1° La consommation des aiguilles ne variera pas, que leur prix augmente ou diminue de moitié ;

2° La production des automobiles est directement influencée par les variations les plus minimes de leurs prix de vente ;

3° La consommation du blé n'est en aucune façon fonction des cours.

Mais, dans le premier cas, la marge provient du peu d'importance du coût par rapport à l'utilité, dans le troisième, de la quasi-nécessité de se procurer du pain, en sacrifiant s'il le faut d'autres besoins, tout différents, à cette satisfaction primordiale.

permettre d'affirmer que les recherches dans ces voies sont vouées à l'insuccès.

Si, souvent fut constaté l'échec des tentatives, leur cause n'avait jamais, croyons-nous, été mise en lumière de façon très nette.

Les Equilibres stables et indifférents toujours, l'équilibre instable, dans les périodes de calme économique, nous ont fait percevoir une notion statique de la valeur d'échange. Elle ne correspond plus à celle que les équilibres instables nous imposent en période troublée. On rencontre là une notion dynamique de valeur, et par ce mot, nous voulons moins indiquer les variations mêmes dont est alors capable une certaine valeur d'échange par rapport aux autres, que l'influence directe, possible, de ses variations sur la notion de la valeur d'échange considérée.

La difficulté considérable de conception et d'application d'une telle notion, dont la vie pratique exige pourtant l'intervention, a été cause, dans les périodes troublées, de la naissance d'une notion de valeur, simplifiée, mais procédant toutefois directement de la notion dynamique, et fondée sur un équilibre instable manifestant son instabilité.

Cette notion nouvelle, c'est la notion de valeur de remplacement, nette, simple, accessible à chacun ; nous l'avons vue, en certaines circonstances, prendre un prodigieux essor et s'imposer à tous.

Qu'on puisse en opérer la réduction aux notions antérieures, cela est hors de doute ; mais il faut pour y parvenir un raisonnement et des recherches dont n'étaient point capables ceux qui avaient à l'appliquer.

Là est la raison du succès de la notion de valeur de remplacement. Son instabilité est évidente, son dynamisme éclatant ; il nous a semblé qu'à tous ces titres, elle méritait d'avoir sa place dans l'économie.

III. — *La dernière unité.*

Pour préciser dans leur pensée la notion de valeur, de valeur d'usage, certains économistes avaient été amenés à constater deux vérités essentielles :

1° Au fur et à mesure qu'augmente le nombre possédé d'unités d'un bien, la valeur d'usage de cette unité diminue à nos yeux ;

2° Et par conséquent, puisque toutes ces unités sont identiques, la valeur que nous attachons à chacune des unités possédées, sera la valeur accordée par nous à la dernière unité du lot en notre possession.

Excellente remarque, discutable sans doute sur certains points de détail, mais juste, dans le fond, et présentant un fort intéressant caractère didactique pour l'enseignement de la notion de valeur.

Mais cela ne suffit point ; cette notion qui venait si heureusement d'être appliquée à l'étude de la valeur d'usage, n'était-il pas tentant de s'en servir encore pour préciser la notion de la valeur d'échange ?

L'échange, comme la possession, semblait présenter aussi une dernière unité, la dernière unité appréciée, donc *échangée* (1). Bien évidemment, c'était alors, qu'au cours

(1) Nous insistons ici, pour ne plus y revenir, sur l'impossibilité de distinguer la dernière unité appréciée de la dernière unité échangée.

Dans le cas d'un acheteur et d'un vendeur seuls en présence,

enregistré, s'était fixé le dernier équilibre entre l'offre et la demande.

De là à déclarer que la dernière unité appréciée et échangée fixait la valeur d'échange et le prix du marché, il n'y avait qu'un pas. Il fut franchi les yeux fermés.

Nous en avons déjà assez dit pour montrer l'erreur qui fut alors commise ; aussi bien toute cette étude n'a-t-elle pour but que de la réparer.

En effet, avec l'idée de dernière unité, les économistes crurent avoir trouvé le « sésame ouvre-toi » donnant le mot des énigmes de la valeur ; la notion fut appliquée partout où un problème de cet ordre se posait.

A chaque tournant des études économiques, la théorie de la dernière unité est aujourd'hui en bonne place ;

les économistes le reconnaissent en général, mais dès qu'ils étendent la théorie à l'étude d'un marché, ils se gardent bien d'insister sur cette identité.

Or, de n'en point parler ne la détruit point ; et c'est elle, au contraire, qui détruit le raisonnement.

Ou bien l'on groupe acheteurs et vendeurs et, dans ce cas, comme chaque groupe satisfera ses besoins et ses désirs suivant un ordre psychologique, c'est-à-dire d'intérêt décroissant, il y aura bien identité entre la dernière unité appréciée et la dernière unité échangée.

Ou bien l'on ne groupe pas acheteurs et vendeurs et l'erreur du raisonnement provient de l'application brutale à des quantités finies, de formules infinitésimalement exactes.

Cela est encore plus erroné en psychologie qu'en mathématiques.

L'intégrale de désirs et de besoins élémentaires n'est ni un désir ni un besoin. Nous ne savons pas ce que c'est de façon générale ; et il semble que cela dépende d'autres données du problème.

Pourtant, dans certains cas particuliers simples de psychologie des foules, nous connaissons la solution.

Par exemple : l'intégrale de besoins insatisfaits d'une foule ouvrière organisée et localisée est une grève.

qu'il s'agisse des marchés mondiaux, de la main-d'œuvre, des changes, partout on l'implore de venir projeter ses lumières sur le problème posé.

Pourtant, pour une raison que nous n'avons pu clairement discerner, ce que nous venons d'exposer, aucun économiste ne l'a avoué avec franchise.

Sans doute chacun sentait-il combien le pas était hasardeux ; et peut-être voudra-t-on nous rendre responsable de l'erreur que nous imputons aux autres. On affirmera ne parler jamais d'autre chose que de l'importance attachée par un seul individu à la dernière unité d'un bien qu'il acquiert.

Si cela était véritable et sincère, il ne faudrait voir, comme nous l'avons déjà dit, dans la théorie de la dernière unité, qu'une simple remarque.

Remarque, qui aurait sans doute sa place dans l'étude de la théorie de la valeur d'usage, remarque, dont on pourrait encore noter le caractère général, quels que soient l'ordre et le genre du bien dont on envisage l'achat.

Mais il conviendrait de s'en tenir là.

Il faudrait rester dans les limites de la philosophie de la valeur, et ne jamais prononcer à nouveau le nom de la théorie, en des chapitres où l'on traite de questions dominées par l'échange.

Alors la notion de valeur, qui existe toujours à la base, ne peut plus être liée à l'étude de façon pratique.

Bien qu'elle en soit la source première, elle doit être considérée comme hors du problème, puisque impossible à y intégrer efficacement.

Dès l'instant où on l'applique avec insistance aux grands marchés, à la main-d'œuvre, aux changes, c'est

qu'on généralise la théorie, *en groupant les acheteurs* ; cela est d'ailleurs, à première vue, légitime.

Mais nous regrettons qu'on tire des conclusions d'une telle généralisation sans l'exprimer nettement.

Celle que l'on devrait tirer en premier lieu, est que ce groupe acheteur doit théoriquement se comporter comme un acheteur unique ; il achète pour satisfaire ses besoins successifs, qui présentent une utilité décroissante, et la dernière unité *achetée*, satisfaisant le dernier besoin satisfaisable, fixerait alors le prix du marché.

Cela, les économistes ne le disent jamais, mais ont l'air d'y penser toujours ; sinon on ne saurait concevoir comment, au cours de leurs études, ils amènent brusquement sur le terrain le « *deus ex machina* » de la Dernière Unité, pour résoudre un problème auquel ils n'apporteraient aucun élément complémentaire, si la Dernière Unité restait une formule philosophique flottant dans l'espace.

Si cette théorie n'avait eu sa place qu'à l'origine, lors de l'exposé de la notion de valeur, nous ne l'aurions point combattue. Ce contre quoi nous nous élevons, c'est son intervention à tendance pratique, l'intervention qui a permis de dire que le prix sur le marché correspondait au prix que nous sommes disposés à payer une dernière unité achetée.

Et cela, parce que le chemin, de l'origine à l'extrémité de la théorie, n'ayant jamais été clairement tracé, nous estimons qu'il n'existe pas.

Nous avons donc cru intéressant de présenter une étude d'ensemble de ces questions, envisagées du point de vue de l'application de la notion de dernière unité.

Dernière unité, disons-nous ; ce n'est pas que tous et toujours aient désigné cette notion en ces propres termes. On entendra parler d'utilité finale, terminale, marginale ; l'expression Dernière Unité nous a paru la plus simple et la moins tendancieuse, c'est pourquoi nous l'avons adoptée.

La question qui se posait à nous, était de savoir si nous nous trouvions véritablement en présence d'une acquisition réelle de la science économique, ou tout simplement en face de l'influence d'une mode, car il y a une mode en Economie comme ailleurs.

C'est à cette dernière conclusion que nous nous sommes arrêtés ; mais nous avons été contraints d'ajouter que cette mode nous paraissait néfaste, parce qu'elle faussait les idées et fermait les horizons.

Sans doute, est-ce œuvre difficile, que d'adapter les théories aux faits ; chemin faisant, on est toujours conduit à imaginer d'in vraisemblables subtilités, ou, ce qui est plus grave, à émettre des propositions allant à l'encontre des faits eux-mêmes.

Si ces propositions semblent encore parfois soutenables, il n'en sera alors plus de même des déductions immédiates que l'on est appelé à en tirer.

En présence d'une loi générale, approximative, la tentation, comme nous l'avons dit, était trop forte de la perfectionner en la compliquant.

Sur la trame grossière, mais toujours solide, de la vieille loi de l'offre et de la demande, il est possible de broder chaque jour une multitude de dessins nouveaux et ingénieux ; mais le fond lui-même entache toujours les dessins, des erreurs qui lui sont propres.

S'en aperçoit-on, vite on exécute une nouvelle broderie, suivant une nouvelle formule.

Comme les précédentes, elle s'effacera à l'épreuve du temps, tandis que toujours la trame demeure.

Pour toute science, il en est à peu près de même. Si, en physique, la loi de MARIOTTE fournit une relation simple entre la pression, le volume et la température d'une masse de gaz, l'équation de VAN DER WAALS, en premier lieu, puis la formule de CLAUSIUS, la compliquent en la rapprochant un peu plus de la vérité, mais en conservant les mêmes bases essentielles et les erreurs qui y sont attachées.

Encore ces lois ne visent-elles point à expliquer les phénomènes, et ne prétendent-elles à être des théories qui en pénètrent l'essence, au contraire de la notion de Dernière Unité.

Mais nous nous sommes déjà trop étendus, il nous semble, sur ce qui n'eût dû être qu'une introduction à notre étude ; aussi bien, aurons-nous, par la suite, à entrer dans d'assez longs développements.

Ceux-ci nous mèneront parfois fort loin de notre thème initial, auquel pourtant nous reviendrons toujours.

Il est donc temps de laisser la parole à ceux qui ont imaginé la notion de la dernière unité, ont contribué à son développement, ou lui ont fait appel au cours de leurs recherches.

CHAPITRE PREMIER

LA NOTION DE LA DERNIÈRE UNITÉ

I. — *La théorie et son histoire.*

La notion de l'utilité finale, marginale, liminale, effective, ou dernière unité, est peut-être une des théories qui, depuis déjà un demi-siècle, ont suscité le plus de controverses doctrinales. Elle est devenue un point essentiel de toutes les psychologies modernes de la valeur et de la distribution.

Notion ingénieuse en apparence, elle prétend avoir renouvelé l'économie contemporaine dans ses traits essentiels ; ainsi est-elle déjà devenue classique, admise comme dogme par bon nombre d'économistes.

Son origine précise semble remonter à un Français, le mathématicien DUPUIT, qui dégagea ses éléments dès 1844 ; mais elle a des racines plus lointaines dans les idées développées par certains économistes français du XVIII^e siècle, GALIANI, CONDILLAC ou TURGOT. Rénovée ensuite par Stanley JEVONS en Angleterre, LÉON WALRAS à Lausanne, KARL MENGER à Vienne, elle semble avoir pris forme défi-

nitive dans les théories de l'école autrichienne, dont l'expression la plus nette se trouve chez BÖHM-BAWERK.

C'est grâce, semble-t-il, à cette notion d'utilité marginale, que l'école autrichienne a pénétré si profondément la pensée moderne. Son principal mérite est, dit-on, d'avoir établi, entre l'idée de valeur et la notion d'utilité, un lien de continuité jamais démontré auparavant. Si l'école classique avait bien pressenti une liaison de mutuelle dépendance entre l'utilité, la rareté, le travail et le coût de la production, elle n'était toutefois jamais parvenue à l'établir.

Ainsi l'idée d'utilité prenait un sens à la fois plus humain et plus réaliste. Cette évolution s'est encore accentuée aux Etats-Unis, où les conceptions « si fines, si fouillées » des Universités américaines ont renouvelé la théorie dans ses thèses essentielles, dans ses tendances même, en lui donnant un caractère d'explication sociale. Si bien que MM. GIDE et RIST ont pu dire aujourd'hui de cette doctrine, qu'elle est devenue « encore plus américaine qu'autrichienne. »

« En effet, les professeurs J.-B. CLARK, PATTEN, IRVING FISHER, CARVER, FETTER, etc., cultivent l'utilité marginale avec passion, particulièrement dans l'analyse de la distribution des richesses et surtout dans la critique de la conception du capital et de l'intérêt » (1).

Par contre, l'utilité terminale n'a pas profondément pénétré la pensée française. Les économistes français, ainsi que le constate M. PIROU, paraissent se rapprocher

(1) CH. GIDE et RIST. — *Histoire des doctrines économiques depuis les physiocrates jusqu'à nos jours*, 1922, 4^e édition, page 622.

davantage des idées d'Alfred MARSHALL ; ils se tiennent également éloignés « de l'adhésion complète des uns et de la répudiation expresse des autres. Si nous nous reportons aux récents manuels et traités, nous constatons que tous consacrent des développements plutôt sympathiques à la notion d'utilité finale. M. GIDE l'a illustrée par un exemple devenu populaire en France : celui des seaux d'eau. Mais il faut bien reconnaître que, généralement après ce coup de chapeau, on abandonne l'utilité finale, sauf à en redire un mot à propos de la théorie du salaire. Et ce n'est pas d'elle dont on se sert pour dresser l'armature du système économique » (1).

MM. AFTALION et RIST ont cependant apporté une adhésion de principe très nette à la théorie de l'utilité marginale. Le premier la considère comme une des conquêtes les plus précieuses de la science économique moderne. Il a proclamé à maintes reprises que l'explication de la valeur par la notion de l'utilité marginale lui semblait une acquisition définitive de l'économie politique. « Cette explication, dit M. PIROU, M. AFTALION l'admet comme vraie dans sa teneur intégrale, c'est-à-dire non pas seulement en tant qu'elle s'applique aux biens de consommation, mais aussi en tant qu'elle s'étend aux services producteurs et qu'elle devient, sous le nom de productivité marginale, le principe d'une théorie de la distribution. Tout au plus établit-il une différence entre la loi de l'utilité finale, qui est « à tous moments directement et définitivement déterminante », et la loi de la productivité marginale, qui n'exprime qu'une tendance « parce

(1) Gaétan PIROU. — *Doctrines sociales et Science économique*, 1929, page 125.

« qu'elle implique des répercussions qui n'arrivent jamais « à se réaliser pleinement ». Mais, sous cette réserve, à laquelle adhéreraient sans doute les théoriciens les plus fermes de la productivité marginale, et sous la réserve aussi que, pour l'intérêt du capital, il adopte plutôt les vues de BÖHM-BAWERK que celles de VON WIESER ou de CLARK, M. AFTALION a pris l'utilité finale comme fondement de quelques-uns de ses plus importants travaux » (1).

De son côté, M. RIST déclare qu'on ne saurait méconnaître la très grande portée de la théorie « comme moyen d'éducation du raisonnement économique, sans compter qu'elle est indispensable pour comprendre presque tous les économistes étrangers et beaucoup des meilleurs économistes français » (2).

D'après cette théorie, écrivait BÖHM-BAWERK en 1894, ce n'est pas l'utilité abstraite qui décide de la valeur d'un bien, mais c'est la dernière, la moindre utilité à laquelle une personne économique peut, suivant l'état général de ses besoins et de ses ressources, employer d'une manière économique le bien qu'elle a à sa disposition. Cette doctrine, qui avait été exposée d'abord sans aucun succès par l'Allemand GOSSEN, fut ensuite introduite dans la science presque en même temps, et tout à fait indépendamment, en Angleterre, en Autriche et en Suisse, par JEVONS, MENGER et WALRAS ; elle a pris depuis une grande extension (3).

(1) *Op. cit.*, page 120.

(2) RIST. — *Revue d'histoire économique et sociale*, 1921, page 176.

(3) E. DE BÖHM-BAWERK. — *Revue d'économie politique*, 1894, page 520.

Ailleurs, BÖHM-BAWERK avait déjà écrit que « l'idée de l'utilité finale, c'est le « Sésame ouvre-toi ! la formule qui donne la clé de tous les phénomènes les plus compliqués de la vie économique, et permet de dénouer les phénomènes les plus inextricables de la science » (1).

Certes, plusieurs économistes français ont pris parti contre l'utilité marginale : HOUQUES-FOURCADE (2), Ch. TURGEON (3), Ch. BODIN (4), H. TRUCHY (5), F. SIMIAND (6), Gabriel TARDE (7) ; sans méconnaître ce qu'elle a apporté d'intéressant et de subtil en tant qu'analyse des besoins et de leur satisfaction, ils se refusent à trouver en elle l'explication de la valeur et des prix.

En fait, l'explication de la valeur par le degré final d'utilité demeurerait assez séduisante, pour avoir rallié à elle la grande majorité des économistes modernes. L'influence exercée par COURNOT, JEVONS, WALRAS, MENGER, BÖHM-BAWERK, CLARK, a dépassé les frontières. Mais c'est l'action de l'école psychologique autrichienne qui fut certainement prépondérante.

(1) E. DE BÖHM-BAWERK. — *The Austrian Economists. Annals of the American Academy of political and social science*, 1891.

(2) HOUQUES-FOURCADE. — *La circulation : valeur, monnaie et crédit*, 1923.

(3) Charles et Charles-H. TURGEON. — *Études sur la valeur*, 3 vol., 1925-27.

(4) BODIN. — *Principes de science économique*, page 283 et suiv. ; page 456 et suiv.

(5) TRUCHY. — *Cours d'économie politique*, tome I, page 18. — Si M. TRUCHY admet que l'utilité marginale ouvre bien des portes, il ajoute : « mais souvent ce sont des portes derrière lesquelles il n'y a rien ».

(6) SIMIAND. — *La méthode positive en science économique*, 1912, page 195.

(7) G. TARDE. — *Psychologie économique*, tome I, page 142.

« De nombreux économistes de tous pays, écrit M. René GONNARD, ont adopté partiellement ou entièrement les vues des économistes de l'école psychologique autrichienne, et ont incorporé à leurs doctrines certaines de leurs théories, spécialement celles qui ont trait à la valeur.

« L'esprit général de cette école est de s'attacher à l'analyse psychologique de l'homme agissant dans la sphère économique, sous l'influence de mobiles divers, économiques ou non ; analyse poursuivie en rejetant les habitudes de simplification extrême des classiques, en tenant compte de la variabilité de la nature humaine, mais en maintenant qu'il existe, chez tous les individus, certains mobiles psychologiques communs, sans quoi il n'y aurait pas de science convenable.

« Cette méthode a été appliquée avec une insistance particulière à l'étude du problème de la valeur, à propos duquel les économistes autrichiens ont développé la thèse de l'utilité finale ou limite, déjà plus ou moins dégagée antérieurement par CONDILLAC, GALIANI, et plusieurs mathématiciens (BERNOULLI, LAPLACE, POISSON) ou économistes-mathématiciens (DUPONT, COURNOT, GOSSEN, WALRAS, etc.). Très simple sous la forme que donnent ses vulgarisateurs à l'étranger, cette théorie a été, en Allemagne, en Autriche et dans les pays scandinaves, l'objet d'une élaboration fort subtile et de discussions très délicates, dont le profit a peut-être consisté encore plus dans la gymnastique intellectuelle effectuée par ses auteurs que dans les résultats nouveaux dus à leurs efforts. En ce qu'elle a d'essentiel, elle revient à démontrer que la valeur dépend de l'utilité rare, mais avec ce progrès sur la théorie courante qu'elle met au jour l'intime liaison

de l'utilité et de la rareté : l'utilité concrète de chaque unité n'existant que dans la mesure où il existe un nombre suffisamment limité d'unités semblables, à la différence de l'utilité abstraite du genre dont elles font partie et qui peut rester immense, mais sans effet sur la valeur, alors que l'utilité concrète tend vers zéro, quand la rareté disparaît » (1).

M. GIDE estime, de son côté, que « l'utilité finale n'est en somme que le nom savant de l'utilité rare ». Et il ajoute que le mérite de cette théorie « est d'avoir réconcilié les deux explications de l'utilité et de la rareté en démontrant qu'elles sont inséparables, et que l'utilité, au sens économique de ce mot, est nécessairement en fonction de la quantité » (2). Et c'est certainement là sa véritable originalité : ramener à un système commun, utilité et rareté. Ainsi le consommateur va se trouver à la base de la vie économique : tout, en définitive, dépendra de ses désirs, et l'utilité finale sera le fondement de la valeur.

La rareté ou l'abondance influent donc sur notre façon de concevoir l'utilité d'une chose. L'intensité de notre désir fixe sa valeur. Pour un homme qui a faim, l'utilité d'un pain est considérable ; mais pour cet homme rassasié, le pain présente une importance beaucoup moindre. Esaü vendit son droit d'aînesse pour un plat de lentilles ; mais, après l'avoir absorbé, il regretta son marché. Il aurait alors certainement refusé de céder son droit, s'il l'eût possédé encore, contre un deuxième ou un troisième plat de lentilles, puisqu'il n'avait plus aussi faim.

(1) René GONNARD. — *Histoire des doctrines économiques*, édition 1931.

(2) Ch. GIDE. — *Principes d'économie politique*, 4^e édition, tome I, page 50.

L'utilité économique d'un bien dépend donc de la quantité de ce bien et de l'intensité du besoin à satisfaire.

« C'est ce que nous apprend l'expérience de chaque jour, écrit M. REBOUD ; soit un fumeur qui emporte dans une course de montagne un nombre déterminé de cigarettes. Il a l'habitude d'en fumer un paquet par jour. Si par mégarde il n'a pris qu'une seule cigarette, elle aura pour lui une utilité considérable. S'il en a emporté cinq, la cinquième cigarette aura pour lui une utilité moindre que la cigarette unique, parce que le besoin de fumer aura reçu une satisfaction partielle avant que notre touriste n'allume sa cinquième cigarette ; néanmoins celle-ci présentera encore une utilité très appréciable. Enfin, s'il a fait une provision très abondante et si son désir de fumer s'éteint avec la vingtième cigarette par exemple, les autres n'auront pas d'utilité pour lui ce jour-là.

« Cette cinquième cigarette est à la limite du désir et de l'indifférence : une cigarette de plus ou de moins a peu d'importance. L'utilité de cette cigarette qui est à la limite du désir et de l'indifférence s'appelle l'utilité limite ou l'utilité marginale de la provision de cigarettes de notre touriste » (1).

C'est donc l'utilité de la portion dont on a besoin qui

(1) P. REBOUD. — *Précis d'économie politique*, 4^e édition, tome I, page 30.

Constatons qu'il a fallu pour exposer ce cas élémentaire :

1^o Exprimer en nombre de cigarettes par jour le besoin du fumeur, ce qui est arbitraire et suppose le calcul d'une moyenne ;

2^o Supposer que le fumeur s'aperçoit, dès son départ, qu'il n'a pas emporté sa provision totale de cigarettes ;

3^o Faire cesser l'impossibilité de satisfaire son besoin avec le retour au bureau de tabac.

De quoi on est en droit de conclure :

1^o Que si le besoin de fumer ne se manifeste qu'à certaines

détermine la valeur. Mais cette utilité varie pour chaque unité possédée et, elle va décroissant, car l'intensité du besoin diminue, à mesure qu'augmente le nombre des unités possédées. Besoins et désirs se livreraient donc, chez l'homme, une lutte de concurrence incessante : chacun de nous donne la préférence à tel d'entre eux, suivant le moment et leur degré d'intensité, suivant aussi le plus ou moins de facilité ou de difficulté à les satisfaire.

Tel est le principe de l'utilité décroissante, ou des jouissances décroissantes. Il exprime que le degré d'utilité varie avec la quantité d'un même objet ; il croît lorsqu'elle diminue, il décroît lorsqu'elle augmente.

Ce principe amène à conclure que c'est l'utilité de la dernière unité possédée, la moins utile, puisqu'elle correspond à la satisfaction du dernier besoin, qui fixe et limite l'utilité de toutes les autres.

L'exemple des cigarettes peut, en effet, être étendu à tous les biens indéfiniment divisibles, tel un stock de vin, de blé, de charbon, une provision d'eau.

M. REBOUD complète sa démonstration en prenant

heures de la journée, à partir de l'après-midi, par exemple, le touriste ne sera nullement gêné durant la matinée ;

2° Qu'après avoir fumé sa provision, s'il croit avoir un autre paquet dans une autre poche, il se trouvera brusquement privé de façon absolue et non de façon relative, de telle sorte qu'à partir de cet instant son besoin croîtra comme si, à partir d'une époque, il n'avait pas eu de cigarettes du tout ;

3° Que ce sont donc les seuls éléments concomitants, de savoir qu'il n'a que cinq cigarettes, par exemple, à fumer, alors qu'il ne trouvera pas de bureau de tabac avant dix heures, qui permettent d'attribuer une valeur à chaque cigarette ;

4° Que par conséquent, suivant son habileté à faire inventaire et à prévoir, la valeur de sa provision varie, comme va varier, suivant l'emploi qu'il fera de cette provision, la courbe représentant l'intensité de son désir de fumer au cours de sa promenade.

comme nouvel exemple une personne ayant dans sa cave les quatre hectolitres de vin, qu'elle consomme habituellement chaque année. « Si elle perd un litre, écrit-il (1), sa privation ne sera pas grande, et la possession d'un litre en plus ne lui procurerait pas non plus une satisfaction importante. L'utilité marginale de cette provision de vin pour ce consommateur, c'est l'utilité économique du litre en plus ou du litre en moins. La différence entre l'utilité du trois cent quatre-vingt-dix-neuvième litre et celle du quatre centième litre est, en effet, à peu près égale à la différence entre l'utilité du quatre centième litre et celle du quatre cent unième litre. On peut donc indifféremment définir l'utilité marginale de ce stock de vin en disant qu'elle est, soit l'utilité d'un litre en plus, soit l'utilité d'un litre en moins, à la condition que le nombre des litres soit assez grand pour que ces deux utilités diffèrent infiniment peu l'une de l'autre. L'une et l'autre se confondent sensiblement avec l'utilité intermédiaire du dernier litre de la provision, le quatre centième litre en l'espèce (2).

(1) REBOUD. — *Op. cit.*, page 31.

(2) Pour être rigoureux, le raisonnement devrait porter sur des quantités infinitésimales (Note de M. REBOUD).

En effet, il nous semble que si cette personne n'a pas pris la précaution de se rationner, ce qui la gênera sans doute un peu chaque jour, et au total de façon identique, elle restera sans vin durant la presque totalité du dernier jour de l'année, et sera fort gênée ce jour-là.

Qu'elle se prive alors de vin durant le jour où elle a malencontreusement cassé sa bouteille quotidienne ou le jour où elle aura terminé sa provision, cela revient au même.

Le raisonnement est ici *faux* à notre sens parce que tous les litres de vin servent au même usage contrairement à ce qui se produit pour les seaux d'eau dont nous allons parler assez longuement dans les pages qui suivent.

« C'est pourquoi on définit habituellement l'utilité marginale de la façon suivante : « l'utilité marginale d'un bien composé de plusieurs exemplaires (ou unités), c'est l'utilité du dernier exemplaire ». Il ne faut pas se méprendre sur le sens des expressions « dernière unité » ou « dernier exemplaire » du bien, et chercher dans la provision de vin de notre consommateur la bouteille qui est la dernière bouteille. Autant vaudrait demander, lorsque la Chambre des députés vote un projet de loi à une voix de majorité, quel est le député qui a donné cette voix.

« C'est la méthode suivie dans le raisonnement qui conduit à employer ces expressions : dernière unité, dernier exemplaire. On fait une série d'hypothèses : on ajoute successivement par la pensée, à un premier litre de vin, un second, ensuite un troisième, et ainsi de suite jusqu'à la quatre centième bouteille, pour montrer que l'utilité de chacun de ces exemplaires, c'est-à-dire de chaque bouteille, va en diminuant en même temps que diminue l'intensité du besoin de mieux en mieux satisfait. La dernière bouteille est celle qui a été ajoutée en dernier lieu par la pensée dans le raisonnement ; mais, en réalité, c'est l'une quelconque des quatre cents bouteilles de vin ».

Dans les deux exemples précédents, nous nous sommes trouvés en présence de besoins de même espèce (besoin de fumer, besoin de boire), dont l'intensité diminue à mesure qu'ils sont partiellement satisfaits. Mais le résultat serait encore meilleur, et la définition de l'utilité marginale peut-être plus tangible, dans le cas où les diverses unités d'un bien seraient susceptibles de satisfaire

des besoins d'espèce et d'intensité différentes. L'exemple des seaux d'eau imaginé par M. GME est typique et commode. L'utilité marginale du groupe des seaux, dont chacun est destiné à satisfaire des besoins de moins en moins intenses, est l'utilité du seau affecté à la satisfaction du besoin le moins intense. Les autres seaux n'ont pas plus d'utilité que celui-là, car tous sont interchangeables, et d'après le principe même de la loi de substitution, toutes les fois qu'un bien peut être remplacé par un autre, en vue de la satisfaction d'un besoin quelconque, le remplacé ne peut valoir plus que le remplaçant.

M. GME a d'ailleurs donné à ses idées sur cette question un développement, d'une clarté remarquable :

« ...Mais ce qui intéresse l'individu, écrit-il, c'est l'utilité subjective que peut avoir pour lui la chose qu'il possède ou qu'il voudrait acquérir. Or, celle-ci varie non pas seulement selon l'ordre et le rang hiérarchique du besoin auquel elle répond, mais aussi quand il s'agit d'un même besoin, selon les circonstances.

« Pour un individu, et même pour une nation (1), il y a ce qu'on peut appeler un ordre de besoins : il en est de plus impérieux et de plus urgents que d'autres, et il faut d'abord satisfaire à ceux-là avant de penser à ceux-ci. Naturellement cet ordre de besoins commande l'ordre des utilités des produits qui sont destinés à les satisfaire.

« Mais ce classement dépend de la situation sociale de

(1) M. GME semble reconnaître là qu'un groupe d'individus est susceptible de satisfaire ses besoins comme un individu isolé. C'est la généralisation que nous réclamions dans notre introduction.

l'individu : pour un ouvrier, l'utilité du pain est beaucoup plus grande que celle du diamant, mais pour une femme riche, ce sera l'inverse...

« Un même objet peut parfois répondre à des besoins différents : par exemple, l'eau : boisson, toilette, irrigation, force motrice. Et c'est même le cas de la plupart des biens : un vêtement n'est pas fait seulement pour nous garantir du froid, mais aussi pour répondre à certaines obligations sociales, à certains besoins esthétiques, etc.

« Imaginons la quantité d'eau dont je puis journellement disposer distribuée en une série de seaux numérotés, rangés sur une étagère. Le seau n° 1 a pour moi une utilité maxima, car il doit servir à me désaltérer ; le seau n° 2, en a une grande aussi, quoique moindre, car il doit servir à ma toilette ; le seau n° 4, à faire boire mon cheval ; le seau n° 5, à arroser mes dahlias ; le seau n° 6, à laver le pavé de ma cuisine ; le seau n° 7 ne me servira à rien du tout ; aussi ne me donnerai-je plus la peine de le tirer du puits... Et si quelque mauvais génie, comme celui évoqué par « le sorcier maladroit » d'une légende allemande, s'amusait à m'apporter un dixième, un vingtième, un centième seau, jusqu'à m'inonder, il est clair que de ceux-ci, non seulement on ne pourrait pas dire qu'ils sont utiles, mais, au contraire, qu'ils sont positivement *nuisibles*. Donc, on ne saurait dire de ces seaux d'eau qu'ils sont utiles ni inutiles, mais qu'ils présentent toute une gamme d'utilité *décroissante* depuis l'infini jusqu'à zéro et même négative, au-dessous.

« Or, l'utilité de la dernière unité est ce qu'on nomme, pour cette raison, *l'utilité finale* ; et, comme nous le

verrons plus loin, c'est celle-là qui détermine la valeur de toutes les autres unités (1).

« Il en est de même du blé qui peut être employé soit à faire du pain, soit à la pâtisserie, soit à l'alimentation du bétail, soit aux semailles, et de l'argent surtout qui peut servir à la satisfaction de n'importe quel besoin, du plus nécessaire au plus frivole.

« Mais même lorsqu'il s'agit d'une chose répondant à un seul et même besoin, l'utilité de cette chose peut varier selon les circonstances : l'eau considérée uniquement comme eau potable a une tout autre utilité pour une caravane dans le Sahara que pour les convives autour d'une salle à manger. Et la cause principale, sinon unique, qui détermine ce degré d'utilité, c'est sa plus ou moins grande abondance, sa plus ou moins grande rareté » (2).

Cette théorie de la décroissance du désir a son fondement dans la loi de satiété. C'est une analyse psychologique fine et vraie des besoins de l'homme et des variations de leur intensité. La puissance du désir est donc le premier élément de l'utilité marginale ; mais la loi de substitution forme la partie essentielle de la théorie. Et c'est dans la synthèse de ces deux lois : décroissance du désir, et substitution des biens, que M. GIDE résume la

(1) « L'utilité finale doit donc être distinguée soigneusement de l'utilité totale. Celle-ci consiste dans la somme des utilités additionnées de tous les seaux d'eau, et, par conséquent, elle est toujours très supérieure à l'utilité du dernier seau. Voilà pourquoi l'utilité totale de l'eau est immense, quoique l'utilité d'un seau d'eau est petite » (Note de M. GIDE.)

(2) CH. GIDE. — *Principes d'économie politique*, 26^e édition, 1931, pages 43-45.

démonstration par laquelle les économistes de l'école psychologique se sont efforcés d'établir que la notion d'utilité finale était suffisante pour déterminer le fondement de la valeur.

« Voici la démonstration, décomposée en deux temps :

« 1° Il faut d'abord reprendre la démonstration donnée ci-dessus, c'est-à-dire fractionner l'objet considéré en unités, en doses, comme disent les pharmaciens. Nous avons constaté que la satisfaction procurée par chacune des doses successives *va décroissant* ; en sorte que, si l'utilité de la première dose, par exemple, est représentée par 10, l'utilité de la deuxième dose ne sera plus que 9, celle de la troisième dose, 8 et ainsi de suite, jusqu'à la dixième dose, dont l'utilité sera zéro, parce que la satisfaction sera éteinte par satiété.

« 2° Et voici le second théorème, qui constitue la véritable découverte, peut-on dire, de cette école : c'est que *l'utilité finale de la dernière portion disponible détermine la valeur de n'importe laquelle des autres portions*.

« C'est là une affirmation qui, pour quiconque l'entend pour la première fois, paraît déconcertante. Cependant, considérons nos seaux d'eau alignés sur la planche, et arrêtons-nous au seau n° 6, le dernier qui eût une utilité quelconque, quoique petite, suffisante cependant pour qu'elle ait valu la peine de le tirer du puits.

« Nous pouvons affirmer qu'aucun des autres seaux ne peut avoir une valeur supérieure à celle mesurée par *l'utilité* de ce dernier. Pourquoi ? Parce que, quoi qu'il advienne, c'est par cette dernière unité, acquise ou perdue, que nous mesurons notre jouissance ou notre privation. Supposons, en effet, que le seau n° 1, celui qui

devait servir à ma boisson, se trouve renversé par accident, vais-je crier miséricorde en disant que je suis condamné à mourir de soif ? Ce serait un raisonnement de Jocrisse. Il est clair que je ne me priverai pas de boire pour cela : seulement, je serai obligé de sacrifier, pour le remplacer, un autre seau.

« Lequel ? Evidemment, celui qui m'est le moins utile : à savoir, le dernier tiré. Voilà pourquoi celui-là détermine la valeur de tous les autres. Et comme ce dernier seau n'a qu'une infime valeur (dans nos pays du moins), un seau quelconque n'a aussi qu'une infime valeur. On peut donc bien dire que *l'utilité finale* de l'eau est très minime... (1).

(1) Bien que nous ne voulions point ici nous lancer dans des critiques assez extravagantes, nous devons pourtant constater que M. GME, mesurant la valeur par une utilité, affirme dès l'origine ce qu'il se propose justement de démontrer et crée dès cet instant un doute et une ambiguïté entre la valeur d'usage et la valeur d'échange. Encore ne pouvons-nous laisser passer ce fameux exemple des seaux d'eau sans demander au lecteur de nous suivre un instant dans nos réflexions.

Les économistes arrivent à leur conclusion parce qu'ils supposent la présentation simultanée de (n-1) seaux destinés à satisfaire, chacun, un besoin, parmi les n qui se manifesteront au cours d'un laps de temps déterminé.

On en conclut évidemment que le *nième* besoin ne sera pas satisfait.

Mais si au lieu d'une rangée de seaux on imagine un robinet qui débite la même quantité d'eau durant l'intervalle de temps considéré, on en conclut que, comme nos besoins ne se manifestent pas tous simultanément, et que nous sommes dans l'ignorance de la quantité exacte d'eau qui s'écoulera, il y aura des moments de la journée où nous satisferons le *nième* besoin sans songer à mettre l'eau en réserve.

Il en est même d'autres où, tous nos besoins étant satisfaits, l'eau s'écoulera inutile.

Ainsi, dans la pratique, s'effondre bien souvent le savant échafaudage aquatique de M. GME.

« En effet, c'est un axiome en économie politique, que toutes les fois que deux ou plusieurs choses sont interchangeables, elles ont la même valeur. Si, donc, la dernière vaut zéro, il en sera de même de toutes les autres. En langage plus familier : il n'est pas possible qu'une chose ait une valeur lorsque, comme on dit, on en a de reste » (1).

Ainsi, la thèse de la dernière unité semble faciliter l'analyse intime de nos aspirations particulières. Le premier service dont nous lui sommes redevables, écrit M. TURGEON : « C'est l'obligation qu'elle nous a faite de rentrer dans nous-même, de descendre dans les intimités mal explorées de notre moi, pour y poursuivre et saisir les origines insuffisamment connues de nos sentiments de besoin, de nos idées d'utilité et de nos jugements de valeur ». Et M. TURGEON ajoute, parlant de l'école autrichienne : « Son étude des besoins et de leur satisfaction est une de ses plus fines, et de ses plus méritantes contributions » (2).

Chacun de nous subit, en réalité, un certain nombre de besoins : mais tout besoin présente une intensité variable, non seulement avec chaque objet, mais encore avec chaque individu ; il peut être même temporairement obnubilé par un autre, suivant l'intensité du désir éprouvé, ou la satisfaction partiellement reçue, ou le prix plus ou moins onéreux de sa satisfaction. Les lois de variété des besoins, de satiabilité des besoins, de substitution des besoins, après comparaison entre eux, agissent

(1) GIDE. — *Op. cit.*, pages 48-49.

(2) Ch. et Ch.-H. TURGEON. — *Études sur la valeur*. T. III, page 245.

ainsi profondément sur notre manière de concevoir et d'apprécier l'utilité des choses.

L'application de la théorie à ces idées fondamentales tendait à éclaircir le problème de la valeur.

Ainsi, écrit M. AFTALION, la valeur « domine la science économique ; elle domine tous les problèmes de l'économie ; tous se ramènent à une question de valeur, à une question de prix » (1).

C'est à la thèse de la valeur utilité, prise sous la forme perfectionnée, austro-américaine, que se rallie M. AFTALION. Il est un adepte fervent de ces théories et paraît les considérer comme l'expression des fondements mêmes de la science économique ; c'est en partant d'elles qu'il établit les idées directrices de sa conception de valeur ; après quoi, il en fait une application détaillée et ingénieuse aux divers biens, même aux biens producteurs.

M. AFTALION déclare que tout l'édifice de la valeur repose sur l'utilité. « L'utilité d'une chose, c'est son aptitude à satisfaire nos besoins. Dès le début, lorsque les économistes se sont posé le problème de la valeur, ils ont songé à l'utilité.

« Il semble bien que si un objet a de la valeur, c'est parce qu'il est utile. Mais, au bout d'un certain temps, à la réflexion, cette théorie a paru décevante. Il est des objets utiles qui n'ont pas grande valeur, et il y a des objets qui ne paraissent pas très utiles, qui ont, au contraire, une très grande valeur. Aussi bientôt certains, en même temps qu'ils parlaient d'utilité, ont-ils déclaré qu'il devait y avoir quelque chose d'autre comme fon-

(1) M. AFTALION à son cours.

dement de la valeur. Ce quelque chose d'autre, c'est la rareté. L'utilité est un élément qualitatif, mais, à côté, il doit y avoir un élément quantitatif : la rareté.

« Certains ont fait de la rareté le fondement de la valeur ; mais la rareté ne suffit pas non plus pour servir de fondement à la valeur. Ce ne sont pas toujours les objets les plus rares qui ont le plus de valeur. Un objet a beau être rare, si l'homme n'y attache aucune utilité, il n'a aucune valeur. En France, le seigle est plus rare que le blé et cependant, ce n'est pas le seigle qui a plus de valeur que le blé. Il fallait donc joindre ces deux idées, utilité et rareté ; c'est ce qui déjà avait été tenté en France par certains économistes, CONDILLAC, GALIANI, au XVIII^e siècle, et c'est ce qui a été renouvelé par la théorie de l'utilité finale, exposée presque en même temps par le Français WALRAS, en Suisse, par l'Autrichien KARL MENGER, par l'Anglais STANLEY JEVONS, et déjà auparavant par GOSSEN, en Allemagne, et un peu plus tard, en Amérique, par J.-B. CLARK.

« La solution à la difficulté qu'il y avait à fonder la valeur sur l'utilité, a été trouvée, quand on a cessé d'envisager l'utilité des choses en bloc, l'utilité de chaque groupe de marchandises, *in abstracto, in genere* ; quand on a vu que l'homme attachait de l'importance aux objets, non à raison de l'utilité collective d'un groupe d'objets, mais à raison de l'utilité de chaque unité concrète de marchandises. On a vu alors, que si nous avons plusieurs unités de marchandises semblables à notre disposition, ces diverses unités n'ont pas toutes la même utilité.

« Il y a une utilité décroissante des marchandises, qui

répond à un trait de notre nature, à la satiété croissante du besoin...

« Ainsi il y a pour chaque marchandise une utilité décroissante, pour chaque individu, une courbe qui n'est pas la même pour tous les individus...

« Chaque individu a ainsi une courbe de l'utilité décroissante, chacun de nous a des courbes d'utilité décroissantes distinctes ; mais la règle commune, c'est la décroissance. Seulement, suivant les individus, suivant leur caractère, il y aura des différences. Les besoins sont de moins en moins intenses, mais l'allure de cette décroissance varie suivant les individus.

« Ceci étant, de quoi dépend la valeur de plusieurs objets de même nature pour chacun de nous ? Supposons que nous ayons 5 objets à notre disposition, de quoi va dépendre la valeur de chacun des 5 objets ? C'est ici qu'il faut se rappeler qu'il ne faut pas considérer tous les objets en bloc, mais chacun séparément. Supposons qu'il s'agisse de chemises et que nous ayons devant nous un lot de cinq chemises ; de quoi va dépendre la valeur de chaque chemise ? Prenons une de ces chemises que nous détacherons des autres ; et nous nous apercevrons que c'est une cinquième chemise ajoutée aux quatre autres. Reposons cette chemise et prenons-en une autre ; cette autre sera encore une cinquième chemise, ajoutée aux quatre autres. Chacune des chemises est donc une cinquième chemise, ajoutée aux quatre autres. Quelle est la valeur que nous attachons à cette chemise, tenue en main en la séparant des autres ? C'est l'utilité que nous attribuons à une cinquième chemise. Et comme chacune est une cinquième chemise ajoutée aux quatre autres, l'utilité

attachée à chacune des chemises est l'utilité attachée à la cinquième chemise. La valeur de chacune des chemises est donc la valeur que nous attachons à la cinquième chemise.

« Si, au lieu de 5 chemises, nous en avons 50, la valeur que nous attachons à chaque chemise est la valeur que nous attachons à une 50^e chemise, c'est-à-dire beaucoup moindre que celle que nous attachions à une 5^e chemise. L'utilité de chacune des chemises c'est l'utilité de la dernière puisque chacune des unités est une unité ajoutée à l'ensemble des autres. C'est pourquoi on dira que l'utilité de chacun des objets d'un groupe d'unités semblables est l'utilité du dernier objet, c'est l'utilité finale. La valeur dépend donc, non pas de l'utilité tout court, mais de l'utilité finale, de l'utilité du dernier objet. Cette utilité s'apprécie d'après le besoin que satisfait la dernière unité d'un groupe d'objets semblables » (1).

Tel est l'exposé de la théorie de l'utilité finale pour les biens directs, pour un vêtement, par exemple. Toutefois, la théorie est également susceptible de s'appliquer aux biens indirects, au tissu qui sert à confectionner ce vêtement. De même encore devront se soumettre à ses lois le coton, la laine, la soie, le fil qui servent à fabriquer le tissu, quoique ce soient là des biens qui ne satisfassent pas directement nos besoins. « Seuls, les biens directs ont une utilité directe, dit M. AFTALION. De quoi dépend alors la valeur des biens indirects, la valeur du tissu, du fil, de la laine, du coton, de la soie ? Leur utilité est dérivée de l'utilité des biens qu'ils servent à produire.

(1) M. AFTALION à son cours.

« Si le coton, la laine ou la soie ont pour nous de la valeur, c'est parce que le vêtement qu'ils serviront à produire aura de la valeur. Si une machine a pour nous de la valeur, c'est parce qu'elle permet de produire des objets, qui satisferont nos besoins. Ainsi seuls les biens directs ont une valeur directe ; les biens indirects ont une valeur dérivée, et cette valeur est dérivée de l'utilité du bien qu'ils servent à produire.

« Là aussi vont intervenir à la fois un élément quantitatif et un élément qualitatif. Une machine a de la valeur, parce qu'elle sert à produire des objets de consommation, mais sa valeur va dépendre à la fois de la valeur que nous attachons aux biens de consommation, et du nombre d'objets en plus que cette machine nous permettra d'obtenir. Donc à la fois élément qualitatif, la valeur de l'objet produit, et élément quantitatif, le nombre d'objets produits. Une machine qui servirait à produire un objet de grande valeur peut avoir une valeur beaucoup plus faible qu'une machine qui sert à produire des objets d'une faible valeur, si la première machine n'en produit qu'un petit nombre au cours de son existence, alors que la seconde en produit en très grande quantité.

« Il faut tenir compte à la fois du nombre des objets et de la valeur des objets, de l'élément qualitatif et de l'élément quantitatif » (1).

Mais il semble bien aussi que l'utilité trouve son application dans l'examen d'une notion non dénommée par M. AFTALION, mais qui nous semble étrangement proche de la valeur d'échange. « Pour chacun des individus, la

(1) M. AFTALION à son cours.

valeur dépend de l'utilité finale ; pour *tous les individus ensemble*, la valeur sur le marché dépend des appréciations individuelles de tous ceux qui concourent au marché ».

Et voici comment se poursuit la démonstration destinée à établir un passage de la diversité des valeurs individuelles à l'unité de la valeur sur le marché (1).

« Supposons que sur le marché il y ait en tout, 5 objets disponibles, et que d'autre part le pouvoir d'achat de nos divers individus ne soit pas différent, que la question d'inégalité de richesse des individus ne se pose pas ; les 5 objets vont se répartir entre nos individus, suivant leur appréciation des marchandises. S'il n'y a que 5 objets, la valeur sur le marché va être de 2. Mais cette valeur unique de 2 ne représente pas les mêmes objets pour chacun des individus ; pour A et pour C, cette valeur de 2 représente la valeur d'un second objet ; pour B, au contraire, elle représente la valeur d'un premier objet. La dernière unité acquise par chacun des individus a une valeur de 2, mais cette dernière unité est pour un individu la première, pour un autre individu ce sera la seconde. Chacun vient sur le marché avec des courbes d'utilité décroissante et cependant il n'y a sur ce marché qu'une seule valeur

(1) Dans une telle phrase dont l'expression nous semble en cette occasion logique et légitime, qui nous affirmera qu'il n'y a pas un véritable jeu de mots sur le mot de valeur ?

L'extension donnée à la théorie de la dernière unité a peut-être eu pour point de départ une pauvreté de langage ou une ambiguïté de terminologie.

C'est là, comme nous l'avons déjà indiqué, l'instant où le raisonnement des économistes nous apparaît comme présentant une solution de continuité masquée à la faveur d'une certaine imprécision de la pensée.

unique. La valeur de la dernière unité est toujours la même pour nos divers individus, mais à cette valeur, ceux qui sont très friands de la marchandise achètent plusieurs objets, et ceux qui n'en sont pas très friands en achètent très peu. Il y a bien sur le marché valeur unique, mais il y a cependant appréciations diverses par les divers individus. Les désirs individuels sont très différents et cependant la valeur est unique. L'un qui trouve la valeur du marché assez chère par rapport à son désir en achète peu ; l'autre qui trouve ce prix bon marché en achète plusieurs. La différence ne se fait pas sur la valeur qui est unique, elle s'établit par le quantum que chacun achète, parce que la valeur que l'on paie est celle qui correspond à la dernière unité.

« La dernière unité a la même utilité pour tous, mais cette dernière unité c'est la première pour l'un, la dixième pour l'autre, la quarantième pour le troisième » (1).

C'est donc par l'utilité marginale que M. AFTALION explique la valeur d'échange et le prix.

Ainsi que nous l'avons exposé, précédemment, il indique ensuite le principe de la productivité marginale

(1) On voit combien dans une telle explication valeur d'usage, valeur d'échange et prix se trouvent mêlés. A notre sens, il convenait ou de trancher entre ces notions, ou de les lier l'une à l'autre de façon mathématique. Quant à dire que « la valeur du marché est chère par rapport à un désir », cela revient à affirmer que nous pouvons comparer en nous-mêmes un prix et la valeur d'usage d'un objet : 27 fr. 50 et un parapluie, par exemple. Point n'était besoin alors de théories « si fines et si fouillées », car toute la théorie de la valeur pourrait se ramener à l'exclamation d'un personnage de Courteline : « Comment osez-vous me demander huit francs d'un chapeau quand, pour le même prix, je peux avoir un couteau à six lames ? »

comme un corollaire direct de l'utilité marginale. C'est étendre au salaire, considéré comme prix du travail, le raisonnement adopté pour expliquer le prix de toutes choses par leur valeur, c'est-à-dire, leur utilité finale.

Cette extension fut déjà enseignée par Francis WALKER, dans son livre « The Wages question » paru en 1876, puis reprise et complétée par la plupart des économistes américains. En Angleterre, Stanley JEVONS s'y était rallié. En France, M. AFTALION, dès 1911, dans un article de la *Revue d'Economie Politique* (1), apporte une définition nouvelle de l'expression Productivité et des divers sens de ce terme ; « il s'emploie, écrit M. PIROU, à corriger une erreur commise, à son sens, par plusieurs théoriciens, en ce qui concerne le calcul du montant imputable à chacun des facteurs de la production dans le résultat global de leur emploi combiné, à déterminer le domaine respectif d'influence de la loi de l'utilité marginale, qui commande la productivité en valeur, et de la loi des rendements décroissants, qui règle la productivité en nature » (2).

Pour M. AFTALION, « la valeur normale d'un produit, c'est son coût de production » (3). Le prix des marchan-

(1) AFTALION. — *Revue d'économie politique* : Les trois notions de la productivité et les revenus, 1911, pages 145 et 245.

(2) G. PIROU. — *Op. cit.*, page 121.

(3) M. AFTALION à son cours. — « Voici la conception la plus répandue de ce qui entre dans le coût de production. Ce sera le prix des matières premières, les salaires, l'intérêt du capital, en y comprenant le loyer des immeubles ou celui de la terre, l'amortissement du capital, les impôts, les assurances et encore d'autres petits frais que l'on fait parfois entrer dans la dénomination de frais généraux .. »

disés dépend du prix des services producteurs, salaire, intérêt, rente foncière. Et si la question se pose de savoir de quoi dépend le salaire, l'intérêt, la rente foncière, on arrive à l'examen de la théorie de la distribution. Or, « cette dernière, d'après M. AFTALION, peut être considérée comme une simple application de la théorie de la valeur... La théorie de la productivité marginale vient, en matière de prix des services, jouer un rôle parallèle à celui que joue la théorie de l'utilité finale en matière de valeur de marchandises. La valeur des services producteurs dépend, en principe, de la valeur de ce qui est imputable à la dernière unité. Seulement, il faut bien noter que lorsqu'on parle de productivité marginale, il s'agit de la production marginale en valeur. Ce qui est imputable à l'ouvrier, c'est la valeur de ce que produit la dernière unité. Il y a donc deux éléments, valeur et quantité produite. Dans une entreprise, par exemple, il y a six ouvriers ; chacun d'eux est un sixième et dernier ouvrier, adjoint aux cinq autres. Ce qui est imputable à chacun des ouvriers, pour l'entrepreneur, c'est la valeur du produit imputable au dernier ouvrier. L'entrepreneur ne paiera pas à chaque ouvrier, plus que ce que lui rapporte le dernier ouvrier, parce que s'il devait le payer plus, il le renverrait, il n'embaucherait pas un sixième ouvrier. En embauchant ce sixième ouvrier, il augmente le rendement total d'un certain chiffre ; ce qu'il sera disposé (au maximum) à payer à chacun des ouvriers, c'est ce que le sixième ouvrier ajoute à la production... » (1).

Ainsi toute l'échelle des valeurs est basée sur l'utilité

(1) M. AFTALION à son cours.

finale, aussi bien la valeur des marchandises que la valeur des services producteurs.

Nous examinerons de nouveau, au chapitre IV de notre étude, la question de la productivité marginale. Mais signalons ici déjà que M. AFTALION, dans son étude critique sur « les Fondements du Socialisme », a utilisé les théories des écoles autrichienne et américaine pour examiner si le socialisme est compatible avec une économie fondée sur les thèses de l'utilité et de la productivité marginale, et rechercher si la doctrine socialiste peut s'accorder avec les théories économiques contemporaines. Cette œuvre, « d'une valeur éminente », dit M. PIROU, parue en 1922, a eu un grand retentissement. « On y appréciera particulièrement l'exposé, succinct, mais très soigné, très attachant, de cette économie marginale en qui M. AFTALION a foi, exposé d'autant plus précieux pour nous qu'il comble une lacune de notre littérature économique.

« Nous n'avions, en effet, jusqu'ici, en langue française, aucun tableau objectif complet de ces analyses subtiles et ingénieuses qui ont renouvelé l'économie contemporaine, et que l'on ne saurait plus aujourd'hui ignorer, même si l'on estime qu'à bien des égards elles ne donnent de la vérité qu'une imparfaite approximation. En ce sens, selon la juste remarque de M. Max LAZARD (1), l'ouvrage tient plus qu'il ne promet. Il s'annonce comme une discussion critique du socialisme ; il est aussi une remarquable introduction aux études scientifiques d'économie politique » (2).

(1) MAX LAZARD. — *Justice sociale et socialisme*. Documents du travail, décembre 1922, page 10 (Note de M. PIROU.)

(2) PIROU. — *Op. cit.*, page 39.

Par ailleurs, M. AFTALION a appliqué à la monnaie et au change la notion d'utilité finale.

Dans un article de la *Revue d'Economie Politique*, paru en 1925, sous le titre « Les Expériences monétaires récentes et la théorie du revenu », il expose et critique la théorie du revenu de VON WIESER. Dans son ouvrage, « Monnaie, prix et changes », il complète sur certains points cette théorie.

Le professeur VON WIESER fut un des représentants les plus marquants de l'école autrichienne. Il avait exposé sa théorie du revenu, à Vienne, avant la guerre, faisant application à la monnaie de la théorie de l'utilité finale. Mais, à l'époque, ses idées passèrent inaperçues.

« D'après VON WIESER, la valeur a comme fondement pour la monnaie, comme pour les marchandises, l'importance attachée par chaque individu à la dernière unité à sa disposition.

« Mais, pour la monnaie, deux particularités doivent être relevées :

« 1° L'importance attachée à la dernière unité monétaire ne provient pas de l'utilité directe de cette dernière unité, car elle en est dépourvue, mais de son utilité indirecte, de l'utilité de la marchandise qu'elle permet d'acquérir, du besoin qu'elle permet de satisfaire par l'échange.

« 2° La dernière unité dont il s'agit n'est pas la dernière des unités que nous pouvons avoir en caisse ou en banque et dont le nombre variable ne correspond pas nécessairement à notre condition économique. C'est la dernière des unités dont chaque individu peut effectivement disposer pour la satisfaction de ses besoins durant

un laps de temps donné. C'est la dernière unité de son revenu (1).

« La valeur de chaque unité monétaire pour tout individu dépend donc de l'intensité des besoins que, par l'échange, la dernière unité de son revenu permet de satisfaire. L'intensité de nos besoins allant en décroissant, le besoin satisfait par la dernière unité monétaire de notre revenu est d'autant plus faible que notre revenu est plus élevé. L'importance que nous attachons à chaque unité monétaire de notre revenu diminue donc quand ce revenu grandit et augmente quand il se réduit » (2).

M. AFTALION, après avoir exposé la théorie du revenu de VON WIESER, estime qu'elle est insuffisante.

« Il faut la fondre, dit-il, dans une théorie plus générale qu'on peut dénommer la théorie psychologique de la monnaie. D'après cette théorie comme dans la théorie du revenu, la valeur de la monnaie sur le marché, sa valeur sociale, dépend des appréciations individuelles, des courbes individuelles d'offre et de demande de monnaie. Mais, comme éléments qualitatifs, il ne faut pas

(1) On remarquera ici l'intervention prépondérante et indispensable d'une limitation, dans le temps, des possibilités. Sans la notion de temps il nous semble bien, en effet, que la notion de revenu ne puisse se concevoir. Mais alors, pour imaginer une dernière unité, faudra-t-il arbitrairement fixer des bornes à la durée étudiée, et faire intervenir une fois de plus des notions de moyenne. Psychologiquement, d'ailleurs, l'exposé nous semble bien inexact, car avec cette théorie on n'engagerait jamais l'avenir. Si elle peut être appliquée, gageons que cela ne sera qu'aux « bons pères de famille ». Mais ceux-ci, comme nous le montrerons plus loin, n'influent pas seuls sur le marché.

(2) *Revue d'économie politique*, 1925. — AFTALION : Les expériences monétaires récentes et la théorie du revenu, page 838.

prendre seulement en considération l'utilité de la marchandise achetée par cette dernière unité de revenu. Il faut aussi faire une place à des éléments qualitatifs portant sur la monnaie elle-même. L'importance attachée à la dernière unité du revenu dépend de ce que chacun de nous attend de cette dernière unité. Et ce que chacun de nous en attend ne dépend pas simplement de l'utilité des marchandises qu'achète l'unité monétaire » (1).

Des facteurs psychologiques, ajoute M. AFTALION, jouent, en effet, un rôle considérable en la matière. La théorie psychologique de la monnaie explique donc l'influence de la circulation sur les prix, tout en restant en harmonie avec les théories de la valeur.

Dans sa théorie psychologique du change (2), M. AFTALION applique encore au change la théorie de la dernière unité.

« Ce qui intéresse, c'est ce qu'on peut attendre de chacune des unités particulières qu'on désire acquérir, de chaque livre Sterling, de chaque Dollar particulier. Et ce qu'on attend de chacune des unités, diminue d'importance à mesure qu'en augmente le nombre. La loi de l'utilité décroissante s'applique ici comme ailleurs. Tel qui consentirait à payer jusqu'à 40 fr. un dollar pour acquitter une dette pressante, ne voudra pas dépasser 30 fr. pour un second dollar destiné à l'acquisition d'un article étranger qui se vend un bon prix à l'intérieur, et n'ira pas au delà de 20 fr. pour un troisième dollar destiné à l'importation d'un article qui se vend à un prix relati-

(1) *Revue d'économie politique*, 1925. — AFTALION, page 1027.

(2) *Revue d'économie politique*, 1926. — AFTALION : Théorie psychologique du change, pages 345 et 349.

vement bas. Tel autre qui craint la chute du franc paiera un dollar jusqu'à 40 fr. pour avoir quelques disponibilités en dollars et 35 fr. seulement, puis 30, 25, 20 pour avoir des disponibilités plus considérables.

« Mais pour tous les dollars acquis en même temps on ne consent à payer qu'un seul et même prix. Comme chacun des dollars n'est qu'un dollar ajouté aux autres, un nouveau et dernier dollar adjoint aux autres, on ne voudra payer pour chacun d'eux que ce qu'on consent à payer pour le dernier d'entre eux, le dernier de ceux qu'on acquiert... (1).

« Pour chaque individu et à chaque moment son appréciation de la monnaie étrangère dépend de ce qu'il attend de la dernière unité qu'il acquiert. .

« Tel est le fondement de la notion de valeur de la monnaie étrangère pour chaque individu. Dans ce fondement, conclut M. AFTALION, entrent et se combinent éléments qualitatifs et quantitatifs de même que l'utilité et la rareté dans le fondement de la valeur des marchandises.

« Mais les données quantitatives n'interviennent que pour fixer ce qui sera la dernière unité, celle dont l'estimation sera déterminante... »

Ainsi, la théorie psychologique du change n'est qu'une application, en matière de change, de la théorie psychologique de la valeur. Le cours du change sur le

(1) Après de tels développements et pour ceux qui en admettent l'exactitude, le raisonnement que nous avons tenu dans notre introduction doit, il nous semble, apparaître comme irréfutable, car il est bien évident que les acheteurs qui sont prêts à payer le dollar 40 francs seront servis avant ceux qui ne veulent le payer que 20 francs.

marché est fonction à la fois des courbes d'offre et de demande de devises et de la balance des offres et des demandes à un certain prix. Le change dépend donc de ce que l'on consent à donner ou à recevoir en échange de la dernière unité requise ou proposée (1).

Ainsi, M. AFTALION expose et développe ses thèses principales, à partir de la théorie de l'utilité marginale, et en les soumettant à l'épreuve de cette analyse. Il impose aux divers biens ses terminologies nouvelles, et propose des ensembles, dont la séduisante logique apparente a convaincu, presque, les plus obstinés.

Ce principe de l'utilité marginale, M. ROCHE-AGUSSOL le formule ainsi : « Quand un certain nombre d'objets identiques se trouvent aux mains d'un même individu ou d'un même groupe social, la valeur de tous dépend du moindre service qui puisse être demandé à chacun d'eux...

« A mesure qu'elle se réduit à un acte de croyance et de désir, l'utilité s'incorpore plus solidement à la réalité, devient plus positive, prend sa vraie place à la base de toute théorie économique ; c'est en donnant à l'utilité cette nouvelle signification que l'on peut justifier la formule de CLARK ramenant la valeur à une expression quantitative de l'utilité » (2).

(1) Car pourquoi ne parle-t-on jamais que d'une dernière unité à acquérir ? Il y a une double détermination à coïncidence approximative. De là à conclure à l'existence d'une double indétermination dans la notion de dernière unité il n'y a qu'un pas. Nous l'avons franchi en exposant nos idées sur l'équilibre des prix.

(2) ROCHE-AGUSSOL. — *La psychologie économique chez les Anglo-Américains*, page 85.

Pour M. ROCHE-AGUSSOL, comme d'ailleurs pour les représentants de l'école psychologique, la loi de l'utilité marginale n'est que la synthèse de deux autres lois : décroissance du désir et substitution.

« La profondeur, la puissance du désir, écrit-il, est donc l'élément économique essentiel, celui qui ne peut être négligé, passé sous silence, tenu pour acquis, pour constant : c'est en effet, en même temps que le plus essentiel, le plus variable de tous. Les courbes d'utilité expriment donc les variations, non de l'intensité absolue du désir, mais de son utilité dans son ensemble psychique dont les éléments sont fortement solidaires... La substitution pourrait être définie : le regroupement de la richesse dans le sens du désir le plus fort. Si un stock de richesses est diminué d'une unité, la consommation sera réorganisée de telle sorte que la fonction la moins utile se trouve seule supprimée... » (1).

La loi des jouissances décroissantes, formulée par GOSSEN, a ses fondements dans la psychologie. L'expérience de chaque jour nous permet de constater que toute satisfaction diminue d'intensité après une certaine durée, jusqu'au moment où l'agrément est remplacé par la satiété ou le dégoût. « L'utilité des biens en règle générale, dit LANDRY (2), va diminuant de plus en plus à

(1) ROCHE-AGUSSOL. — *Op. cit.*, page 3. « Les analyses diverses de la valeur, ajoute l'auteur, chez les principaux représentants du groupe psychologique, rapprochées dans leurs résultats (notion d'efficacité chez CLARK, d'importance chez WICKSTEED, incorporation d'intérêt humain dans un objet d'après WIESER) évoquent une même idée : association nécessaire conçue entre un moyen et une fin désirée. »

(2) LANDRY. — *Manuel d'économie politique*, page 92.

mesure qu'augmente la quantité que nous en possédons.

« C'est la loi de décroissance de l'utilité. Elle correspond à ce qu'on appelle souvent la loi de satiabilité des besoins... L'utilité d'un bien décroît; relativement à la quantité, à mesure que cette quantité augmente. Un moment vient où cette utilité devient nulle : c'est quand, pour tous les besoins que notre bien peut servir à satisfaire, la satiété a été atteinte... »

C'est une pensée analogue que formule M. BOUNITIAN. « De même que la désirabilité, l'utilité des biens diminue avec leur augmentation. L'utilité de la dernière unité de l'ensemble des biens d'un genre donné dont nous disposons, ou l'utilité finale (JEVONS), ou l'utilité limite (WIESER), de ce bien, détermine la grandeur de chaque unité de ce bien. Celle-ci est d'autant moindre que la quantité du bien est grande par rapport au besoin qu'on en a. C'est pourquoi la valeur des biens libres existant en quantités illimitées est égale à zéro » (1).

M. ANSIAUX, de son côté, dit que « sont dénués de valeur les biens que nous pouvons acquérir sans effort et qui se trouvent à notre disposition en quantité supérieure à nos besoins directs et indirectes. C'est que leur utilité finale est égale à zéro... Ainsi la valeur n'apparaît qu'avec la limitation des biens disponibles » (2).

La nature humaine n'éprouve en effet que des besoins toujours limités (3).

(1) BOUNITIAN. — *Les crises économiques*, 1930, page 174.

(2) ANSIAUX. — *Cours d'économie politique*, 2^e édition, page 29.

(3) Nous croyons inutile d'insister, car chacun, pensons-nous, a fait justice de la vieille idée fausse qui affirmait une demande illimitée de tous les biens, hors les cercueils et les berceaux. On ne peut plus aujourd'hui que sourire de telles conceptions.

L'utilité de la dernière unité d'un bien qu'un individu consent à se procurer est l'utilité limite de ce bien. Cette utilité diminue avec tout accroissement de la quantité de bien possédée ; et la valeur de ce bien, étant l'expression de son utilité marginale, varie comme elle (1).

Nous venons de voir que cette valeur peut être nulle. L'air, dont l'utilité est cependant incontestable, n'a pas de valeur parce que son utilité marginale est nulle.

(1) LANDRY. — *Op. cit.*, page 93. « La loi de l'utilité décroissante n'est pas d'une application universelle. Elle comporte d'abord une exception notable : c'est celle qui a trait aux petites quantités. Très souvent, l'utilité d'un bien, lorsqu'on part de quantités infimes pour passer à des quantités moins petites, commence par s'accroître. Si une maîtresse de maison veut offrir du thé à ses visiteurs, une cuillerée à café de thé ne représentera pour elle aucune utilité : il faudra qu'elle en possède une certaine quantité pour pouvoir préparer le breuvage. Une quantité trop petite d'un médicament, semblablement, peut n'avoir aucun effet sur l'organisme.

« D'autres exceptions ont pu être indiquées : on cite le cas d'un collectionneur qui se passionne de plus en plus pour sa collection et qui attache de plus en plus de prix aux objets qui viendront l'enrichir, à mesure que cette collection s'augmente...

« Notons enfin que les biens que nous recherchons par vanité, que l'argent encore, en tant du moins que nous désirons la richesse pour elle-même, conservent pour nous la même utilité, ou peu s'en faut, quelque quantité que nous en ayons. »

C'est là condamner toute la théorie en peu de mots et pourtant il y a dans ces lignes une idée qui comporte une large part d'exactitude. Elle est basée sur le fait que le manœuvre et le directeur général achètent au même prix le même journal en allant à leur travail le matin.

Comment l'économiste pourra-t-il conclure que les cinq sous qu'ils ont dépensés chacun, n'avaient pas la même valeur pour l'un et pour l'autre ? Nul doute qu'il n'y ait là une grande difficulté économique, un phénomène qui choque les théories.

On sait d'ailleurs que l'application de certaines théories conduit à détruire ce phénomène et qu'en U. R. S. S. les prix varient selon le salaire de l'acheteur.

M REBOUD indique « qu'un hectolitre d'eau est sans valeur à côté d'une source abondante ». Mais dans le désert, ajoute-t-il, « cent litres d'eau ont une grande valeur pour une caravane. L'utilité marginale du centième litre de cette provision très limitée est loin d'être nulle, et puisque tous les litres d'eau de cette provision sont équivalents, la valeur de cette provision est égale à cent fois l'utilité marginale du centième litre d'eau » (1).

Un morceau de pain peut avoir une utilité individuelle considérable pour un homme affamé, sans que la valeur générale du pain soit en rapport avec cette utilité. Des biens plus utiles que d'autres peuvent avoir une valeur bien moindre. Ainsi les perles fines ont plus de valeur que le cuivre et cependant elles sont moins utiles : mais leur valeur dépend de leur utilité marginale, et non de leur utilité totale. « Or comme les perles fines sont en quantité très limitée par rapport aux désirs des acheteurs, tandis que le cuivre existe en quantité plus abondante, l'utilité marginale des perles est plus grande que celle du cuivre ; leur valeur, qui est un multiple de leur utilité marginale, est également plus grande que celle du cuivre quand on considère des quantités limitées des unes et de l'autre » (2).

Ainsi, la notion d'utilité marginale renferme l'idée

(1) REBOUD. — *Op. cit.*, page 33.

(2) REBOUD. — *Op. cit.*, page 33. Nous avouons humblement ne rien saisir d'un tel raisonnement. La valeur du cuivre peut être de beaucoup supérieure à celle des perles, valeur d'usage s'entend. S'agit-il de la valeur d'échange que tout se ramène, encore une fois, à une notion d'unité. Nous avons vérifié que le cours de la tonne de cuivre était de beaucoup supérieur à celui du grain de la plus belle perle.

d'une limite entre deux domaines différents, et M. REBOUD indique avec précision en quoi ces domaines consistent (1) :

« a) Une personne possède un certain nombre n de pommes. L'utilité marginale de ce groupe de pommes, c'est l'utilité de la $n^{\text{ème}}$ pomme. Ce que sera cette utilité, grande ou petite, dépend du nombre des pommes et de l'appétit de cette personne. La $n^{\text{ème}}$ pomme est à la limite entre celles qu'elle possède et celles qu'elle ne possède pas.

« b) Cette même personne peut se procurer, sans peine ni dépense, un nombre indéfini de pommes. Elle cessera d'en cueillir lorsqu'une pomme en plus ne lui causera aucun plaisir. La limite se trouve entre le désir et la satiété.

« c) Cette personne peut se procurer un nombre indéfini de pommes, sans dépense, mais avec de la peine, parce que la cueillette en est difficile. Elle n'en détachera plus une seule de l'arbre dès qu'une pomme en plus lui causerait plus de peine que de plaisir, et c'est entre le plaisir et la peine que se trouve la limite.

« d) Cette personne peut se procurer à volonté des pommes et des oranges, sans peine ni dépense. La limite sera entre deux désirs, celui des pommes et celui des oranges, dès qu'une pomme en plus lui procurera moins de plaisir qu'une orange. Le problème se complique d'ailleurs dès qu'il y a lieu de tenir compte des éléments de peine ou de dépense ».

Nous trouvons ici une idée de comparaison à la base de

(1) REBOUD. — *Op. cit.*, page 34.

toute la théorie. La comparaison dicte le choix et conduit à la réalisation d'un état d'équilibre économique pour un acquéreur, « c'est-à-dire un état tel qu'étant donnés ses goûts, la quantité de chaque bien qu'il s'était procurée, la peine à prendre pour changer les proportions de ces quantités, ou pour se procurer d'autres biens, il lui soit impossible de la modifier sans accroître sa peine plus que son plaisir » (1).

L'utilité de la dernière unité de bien qu'il consent tout juste à se procurer est l'utilité limite de ce bien. Cette utilité marginale, selon la première loi de GOSSEN, diminue avec toute augmentation de la quantité de bien possédée. Selon M. TURGEON, « le degré d'utilité varie avec la quantité de marchandise, croît lorsqu'elle diminue, décroît lorsqu'elle augmente ».

A côté de la loi de décroissance du désir, M. ROCHE-ACUSSOL, place, avons-nous dit, à la base de la théorie marginale, la loi de substitution ; il considère même cette loi comme la partie essentielle de la théorie et comme servant de fondement aux conceptions de l'école psychologique autrichienne.

Pour que la loi s'applique, il est nécessaire que les besoins viennent en concurrence les uns avec les autres. Ainsi chacun de nous cherche d'abord à satisfaire le besoin qu'il ressent de la façon la plus intense ; à mesure que cette intensité diminue par suite de la satisfaction progressive de ce besoin, d'autres entrent en concurrence avec le premier ; nous cherchons aussi à les satisfaire, tant et si bien que leur intensité relative ne varie que faiblement.

(1) REBOUD. — *Op. cit.*, page 35.

En vertu alors de la deuxième loi de GOSSEN, nous avons tendance à distribuer nos demandes de marchandises et nos achats afin que l'utilité finale de chaque bien possédé ou consommé soit indéfiniment la même. Nos besoins se substituent ainsi les uns aux autres à mesure que décroît l'intensité des uns, tandis que celle des autres croît.

Cette substitution mutuelle des besoins résulte de leur variété, comme de leur satiété et de leur surabondance : mais elle est liée à la notion de substitution des produits, car il n'y a pas de raison de donner un certain prix, d'un bien, remplaçable par un autre, de prix inférieur.

Ce ne sont pas les utilités totales qu'il faut encore considérer, mais les utilités finales, c'est-à-dire les utilités respectives de la dernière portion envisagée. Ainsi, dans le cas d'une marchandise, le blé par exemple, destinée à plusieurs usages, les premières quantités appliquées aux besoins essentiels auront, pour le cultivateur, une valeur plus grande que celles ne répondant qu'à des besoins secondaires ; mais il n'y aura pas lieu de donner un prix plus élevé de la quantité de blé nécessaire, que de la quantité accessoire. C'est la dernière unité qui établit le prix.

La même loi s'applique à la production. Sous le régime de la libre concurrence, tout produit peut être remplacé par un produit similaire ; mais ce nouveau produit est aussi le résultat d'une certaine transformation de matières premières.

La loi de substitution va donc jouer, et le coût de production le plus bas régir la valeur de tous les produits similaires, parce que ce coût de production représente

à tout moment la limite économique inférieure de valeur substituable.

La loi de substitution est également applicable aux salaires. Nous avons vu chaque unité nouvelle d'un bien quelconque, ajoutée à celles déjà possédées, n'apporter qu'une utilité décroissante tendant vers zéro ; de même chaque travailleur nouveau, employé à l'exécution d'un travail déterminée, n'apporte qu'une production dont la valeur est de plus en plus réduite. Or, c'est d'après cette valeur de la production du dernier ouvrier que sera établi le salaire de tous les autres. C'est donc la production dont la valeur est la plus faible, la productivité marginale, qui réglera le taux du salaire.

Le principe de la productivité marginale est ainsi un corollaire de l'utilité marginale et la théorie du salaire se trouve basée sur l'utilité du travail le moins productif, celui du dernier ouvrier utile.

« Le salaire, comme toute valeur, est déterminé par l'utilité finale : mais utilité finale de quoi ? écrivent MM. GIDE et RIST. Et pour qui ? Utilité finale des services de l'ouvrier pour l'entrepreneur. Mais, quand il s'agit des facteurs de la production, c'est leur degré de productivité qui fait leur degré d'utilité ; donc, le salaire sera déterminé par la productivité finale, c'est-à-dire par la valeur que pourra produire un ouvrier supplémentaire (l'ouvrier marginal) que l'entrepreneur peut encore utiliser avec un bénéfice, si léger soit-il. La valeur produite par cet ouvrier presque surnuméraire fixe le maximum de ce que l'entrepreneur peut lui donner, et du même coup elle fixe le salaire de tous les autres ouvriers

interchangeables avec lui, c'est-à-dire occupés au même genre de travail et fournissant le même effort » (1).

Il faut évidemment que les ouvriers soient substituables les uns aux autres, car, si leurs capacités différaient, la loi de substitution ne jouerait plus.

* * *

Telle nous apparaît, dans son ensemble, la doctrine de l'utilité marginale. Elle a cru renouveler la science économique contemporaine grâce à ses théories ingénieuses et subtiles. Mais on peut se demander si vraiment l'école autrichienne a établi, de façon absolue et définitive, la formule qui rend compte de tous les phénomènes, de toutes les lois de la valeur, de la distribution et des prix. Déjà, des économistes trouvent à cette formule imperfections et lacunes, ils éprouvent le besoin de compléter les analyses des Autrichiens et des Américains par l'étude de facteurs sociologiques collectifs dont l'examen avait été

(1) GIDE et RIST. — *Histoire des doctrines économiques*, page 628

Il nous semble évident que ce soi-disant raisonnement ne consiste que dans des variations imaginaires à l'intérieur d'un cercle vicieux.

En effet, ce qui détermine l'ouvrier marginal, c'est le fait, comme le dit très justement M. GIDE, qu'il est le dernier dont la production paye. Pourquoi ?

Mais parce qu'aucun ouvrier n'accepte de travailler à un taux plus bas, sinon les frais de production diminuant, le prix de l'objet fabriqué diminuerait également, la demande croîtrait, donc la production, donc le nombre d'ouvriers, donc serait modifiée la personnalité de l'ouvrier marginal et ainsi de suite...

Ce qui fixe l'équilibre, comme nous le montrerons plus loin, c'est ce taux de salaire que l'ouvrier se croit en droit d'exiger. Il a pour base une notion à laquelle nous consacrons presque tout un chapitre : *Le Standard of Living*.

trop négligé. L'apparition de problèmes nouveaux qui se posent chaque jour et rentrent mal dans le cadre de l'économie marginale contraint aussi à des études qui ne s'y restreignent point.

Cela nous fournira la matière de certains des chapitres suivants. Nous allons pour le moment nous contenter d'étudier l'origine et le développement de la notion de Dernière Unité, après en avoir fixé dans ce qui précède les lignes directrices.



C'est, avons-nous dit, à l'école autrichienne que nous devons la théorie de l'utilité marginale, ses directives essentielles et ses formules. Mais cette théorie avait déjà été esquissée par un ingénieur des mines, français, DUPUIT, en 1844, puis par l'Allemand GOSSEN, en 1854. Leurs études restèrent alors sans écho, et passèrent même inaperçues. En 1871, JEVONS et Menger arrivèrent à des conclusions analogues ; WALRAS également, vers la même époque, mais ce dernier sut fonder le problème sur des bases mathématiques qui allaient rénover, en apparence tout au moins, les études économiques.

Enfin, quelques années plus tard, en 1881, J.-B. CLARK découvrait de son côté les lois de l'utilité finale (1).

(1) J. B. CLARK. — *Principes d'économique*. — Traduction William OUALID et O. LEROY, 1911. Préface de CLARK, page XXV. « La théorie de la valeur fut publiée dans le *New Englander* de juillet 1881. Je ne me trouvais pas avoir connaissance des premiers exposés du principe de la valeur marginale, contenu dans les œuvres de VON THÜNEN et de JEVONS, et je n'ai rien emprunté consciemment à leurs écrits, mais je suis heureux de reconnaître le mérite qui leur est dû ».

Le progrès des connaissances scientifiques s'est souvent accompli ainsi. « Cette paternité collective, écrit M. TURGEON, qui est un exemple de ces découvertes simultanées si fréquentes dans l'histoire des sciences, confère une autorité particulière à l'idée qui en est née. De ce qu'elle a surgi spontanément et isolément dans l'esprit de plusieurs économistes justement qualifiés, il semble que cette explication de la valeur doive, à raison même de cette coïncidence, être considérée comme infiniment probable » (1).

Souvent, en effet, des économistes tendent par leurs recherches propres vers des conclusions analogues à celles de collègues dont ils ignorent les travaux. C'est le cas de John Bates CLARK.

Dans la préface de la traduction de ses « Principes d'économique », M. OUALID écrit : « Il est à la fois un continuateur avoué de la doctrine anglaise du commencement du XIX^e siècle, et s'il arrive, en substance, à un système théorique impliquant les contributions de l'école autrichienne à la science économique, c'est après avoir suivi sa voie propre. A la différence de nombreux économistes américains, épigones trop fidèles des Autrichiens, il a donc le mérite de parvenir aux mêmes conclusions qu'eux, non pas par une réaction contre le développement normal de la doctrine, mais au contraire par une filiation ininterrompue de l'ancienne génération classique » (2).

En réalité, ainsi que nous l'avons déjà indiqué, la thèse

(1) TURGEON. — *La valeur* Troisième étude

(2) J. B. CLARK. — *Principes d'économique* : Préface de M. OUALID, page VI.

de l'utilité finale peut être considérée comme une conception française, car, bien avant DUPUIT, des précurseurs : CONDILLAC, GALIANI, BERNOULLI, COURNOT, en avaient posé le principe.

Dans son ouvrage « Le Commerce et le Gouvernement », paru en 1776, CONDILLAC avait pressenti l'explication de la valeur par l'utilité finale. « La valeur des choses, écrivait-il, croît dans la rareté, et diminue dans l'abondance ». Il cite l'exemple de l'eau, suivant qu'elle est considérée à la source ou dans le désert. « La valeur, ajoute-t-il, peut même, dans l'abondance, diminuer au point de devenir nulle ».

Ainsi, en France, dès la fin du XVIII^e siècle, les premiers matériaux d'une théorie psychologique de la valeur se trouvaient réunis. J.-B. SAY, professeur au Collège de France de 1815 à 1832, avait conçu une théorie de la valeur qui se rapproche beaucoup de celle de GOSSEN, de JEVONS et de WALRAS. Précurseur de l'école moderne, il a établi la loi qui exprime l'intensité du besoin en fonction de la quantité possédée ou consommée. Théorie encore confuse, il est vrai, mais basée sur l'utilité, jointe à une notion de la valeur essentiellement objective. SAY pense que l'utilité d'un bien ne peut s'établir que par rapport aux valeurs contre lesquelles elle s'échange.

C'est donc en 1844 que DUPUIT publia, dans les *Annales des Ponts et Chaussées*, son mémoire sur la mesure de l'utilité des travaux publics. L'année suivante, dans la même revue, il fit paraître un mémoire sur l'utilité des communications. Ce fut la première esquisse du principe de l'utilité finale. Mais l'importance de ces idées nouvelles ne fut reconnue que longtemps après.

GOSSEN, quelques années plus tard, en 1854, arriva aux mêmes conclusions que DUPUIT, et formula les règles de l'utilité finale. Ses recherches et son œuvre passèrent inaperçues à l'époque. Il fut cependant le premier à poser en principe, sans prévoir certainement toutes les déductions ultérieures, que « la valeur de toute chose découle d'un élément psychologique, les goûts des hommes ».

Vers le même moment, COURNOT essayait de faire une œuvre mathématico-économique vraiment constructive, et d'arriver, suivant l'expression de JEVONS, « de manière évidente à la connaissance des faits, en partant de l'ignorance de ces mêmes faits ».

Il posa les premières règles de l'économie pure, sans faire cependant état dans son œuvre du principe de l'utilité finale. Il faut lui reconnaître toutefois le mérite d'avoir découvert la théorie des équivalents économiques, c'est-à-dire la notion de substitution possible des richesses les unes aux autres. Les économistes anglais le considèrent comme un initiateur méconnu de ses contemporains et auquel, en France, on n'a pas rendu un hommage mérité. Les ouvrages de COURNOT n'eurent pas de meilleure fortune que les articles de DUPUIT, ou le livre de GOSSEN. Ils n'éveillèrent aucun écho, à leur apparition du moins.

Vingt ans plus tard environ, JEVONS posait le principe du degré final d'utilité procédant de l'évaluation ou de l'intensité du désir. « L'utilité n'est pas proportionnelle à la quantité des produits, déclarait-il. Des articles identiques ont des utilités variables suivant que nous possédons plus ou moins du même article » (1).

(1) Stanley JEVONS. — *Theory of political economy*, 1871, Trad., page 105.

JEVONS cite à cet effet l'exemple de l'eau, souvent repris depuis. « Bien des produits qui nous sont des plus utiles ne sont que peu estimés et désirés. Nous ne pouvons vivre sans eau, et cependant dans les circonstances ordinaires, nous ne lui trouvons pas de valeur. Pourquoi ? Simple-ment, parce que nous en avons d'habitude une telle quantité que son degré final d'utilité est presque réduit à zéro. Nous jouissons chaque jour de l'utilité presque infinie de l'eau. Mais, dans ce cas, nous n'avons pas besoin d'en consommer plus que nous en avons. Que la fourniture d'eau devienne insuffisante par la sécheresse, nous commencerons à apprécier les degrés plus élevés d'utilité que nous n'apprécions que peu en d'autres temps. » Et de l'exemple de l'eau, JEVONS tire cette conclusion : « Nous pouvons établir comme une loi générale que le degré d'utilité varie avec la quantité de produit, et finalement décroît de la même manière que cette quantité croît » (1).

JEVONS ne donne pas cependant une définition satisfaisante du degré final d'utilité, sur lequel il base ses théories. Il appelle ce degré « utilité terminale » et le définit bizarrement : « le désir restant qui subsiste, pour nous ou pour d'autres, de posséder davantage d'un produit ».

Formule assez imprécise, en somme, et relativement vague. Mais, déjà, dans le degré final d'utilité, JEVONS associe l'élément qualitatif à l'élément quantitatif. « L'utilité naît de ce que les produits sont mis en quantités convenables, et au moment opportun, en possession de

(1) S. JEVONS. — *Op. cit.*, page 114.

ceux qui en ont besoin et c'est par l'échange, plus que par tout autre moyen, que cela est effectué » (1).

Lorsqu'un produit devient rare sur le marché, il est plus difficile de satisfaire le besoin auquel il correspond. Le degré final d'utilité augmente, car nous désirons surtout les objets dont nous sommes privés. Mais, nos besoins étant limités et leur intensité diminuant à mesure qu'ils sont mieux satisfaits, le degré final d'utilité tend ensuite à s'abaisser. Ce degré final d'utilité dépend donc des quantités disponibles.

JEVONS reconnaît d'ailleurs avoir trouvé chez SÉNIOR et quelques-uns de ses devanciers, certaines idées relatives au degré final d'utilité (2).

Mais il fut cependant un novateur, et sa thèse rallia bientôt de nombreux esprits, en Angleterre, parce qu'elle permettait d'expliquer certaines obscurités du problème de la valeur.

Il y a lieu par ailleurs de remarquer que GOSSEN et JEVONS ont appliqué leurs idées directrices au problème du travail, et ont ainsi, les premiers, indiqué l'extension possible de la théorie de l'utilité finale à la production et au salaire. Mais, pour eux, la quantité de travail fournie par un ouvrier n'est pas quelque chose de fixe. Un individu peut travailler chaque jour pendant seize heures et même plus.

(1) S. JEVONS. — *Op. cit.*, chapitre IV, page 225.

(2) S. JEVONS. — *Op. cit.*, page 114. — « Ce grand principe de la décroissance finale, du degré final d'utilité, est implicitement contenu dans les écrits de beaucoup d'économistes, bien qu'il soit rarement exprimé avec netteté. C'est la véritable loi qui est à la base de la loi appelée loi de variété de SÉNIOR. Et même SÉNIOR pose incidemment la loi elle-même ».

JEVONS et GOSSEN signalent qu'à côté de l'utilité des biens il existe une désutilité, une peine réelle causée par le travail. Chaque heure de travail accomplie augmente la désutilité de ce travail, en même temps que les portions successives du salaire ont de leur côté une utilité décroissante, parce que, en vertu de la deuxième loi de GOSSEN, l'ouvrier les emploie à satisfaire des besoins dont l'intensité décroît sans cesse. « L'ouvrier continue bien à travailler tant que le travail a une désutilité finale, inférieure à l'utilité finale du salaire, mais il s'arrête de travailler lorsque la peine procurée par la dernière partie de son travail est égale à l'utilité du dernier besoin satisfait par le salaire correspondant. » Il n'ira pas au delà (1).

Vers la même époque, KARL MENDER (1840-1921) adoptait la méthode psychologique, et au moment où JEVONS en 1871 et WALRAS en 1873 aboutissaient à des formules à peu près identiques, il publiait ses « Principes d'Economie Politique » (2), donnant comme base, à la valeur, l'importance décroissante de la satisfaction procurée. En affirmant qu'une parcelle quelconque d'un bien n'a pour nous que la valeur égale au dernier besoin satisfait, il exposait une théorie considérée alors comme révolutionnaire.

Ses « Principes d'Economie Politique » ont donné naissance au mouvement connu sous le nom d'« école autrichienne », qui fixa les thèses essentielles de la nou-

(1) Cela est d'une exactitude presque parfaite, car la notion de *Standard of Living* est implicitement comprise dans une telle formule.

(2) MENDER ne fit paraître qu'une seule édition de ses *Principes d'économie politique*, en 1871. Il en préparait une seconde, publiée après sa mort par les soins de son fils, en 1923.

velle doctrine. Enfin Menger intégra la théorie de la rente dans la théorie générale des prix, en établissant que « les services de la terre n'obéissent pas, en ce qui concerne la valeur, à d'autres lois générales que les services des machines, des instruments, des maisons d'habitation ou des fabriques, ou que tous les autres biens économiques, de quelque nature qu'ils puissent être » (1).

VON Wieser reprit et compléta les théories de Menger. Böhm-Baверк, par sa contribution à la théorie des prix, fut le principal agent de liaison entre l'école autrichienne et l'école américaine qui devait reprendre la suite de ces études.

Quoique ignorant des travaux de Jevons et de Menger, Walras aboutit à des conclusions identiques. Dans un mémoire qu'il présenta les 16 et 23 août 1873 à l'Académie des Sciences Morales et Politiques, et qui passa inaperçu, Walras parlait de l'intensité du dernier besoin satisfait. L'intensité du dernier besoin satisfait résultait pour lui du fait qu'une chose est utile et limitée dans sa quantité. C'était l'utilité finale.

Français, mais « exilé scientifiquement à Lausanne » (2), Léon Walras, comme Cournot, comme Dupuit, fut longtemps méconnu dans son pays. En 1911, dans la *Revue d'Economie Politique*, M. Gide rappelait son souvenir : « Je m'arrête sur ce dernier nom. Etranger, non certes, mais Français, et qui, pourtant, dans l'histoire des doctrines, restera classé comme le fondateur de l'école de Lausanne parce que, il nous l'a dit souvent lui-même, et

(1) Karl Menger. — *Op. cit.*, seconde édition, page 148.

(2) Bousquet. — *Cours d'économie pure*.

non sans amertume, il n'avait pu trouver dans son pays ni un organe, ni une chaire, ni un auditoire ».

En 1924, M. AFTALION écrivait à son tour : « Mais, pour dire franchement, c'est en lisant Menger que l'on apprend surtout à admirer... notre grand WALRAS, et à mesurer tout son génie encore aujourd'hui entièrement méconnu » (1).

Le nom de WALRAS domine la science économique contemporaine. Ses créations, le principe d'équilibre, la mutuelle dépendance, ce sont là idées que l'on retrouve chez tous les économistes modernes ; tous s'en sont inspirés et en ont fait d'intéressantes applications. WALRAS, par ailleurs, traita du problème de la répartition des richesses, et formula des vues originales sur le problème de la propriété foncière. Sa théorie de la richesse sociale (1883), celle de la monnaie (1886), comme celle de la répartition de la richesse sociale (1896) eurent un grand retentissement en Autriche, en Italie, en Allemagne, puis en Amérique. Il en fut de même de sa théorie de la production. « Sous le régime de la libre concurrence, écrivait-il en 1900, le taux de rémunération de chaque service est égal à la dérivée partielle de la fonction de fabrication, soit à la productivité marginale » (2).

En Autriche, von WIESER, BÖHM-BAVERK et SAX ont repris, développé et complété les théories de Karl Menger. La théorie du revenu de von WIESER, dont nous avons déjà parlé, est originale, et a suscité bien des critiques. BÖHM-BAVERK la précise en lui faisant subir une évolu-

(1) *Revue d'économie politique*, 1924, art. d'AFTALION, page 834.

(2) WALRAS. — *Éléments d'économie politique pure*, 4^e édit., 1900, page 1900.

tion. On a souvent cité sa définition de l'utilité finale parue dans *The Austrian Economist* : « L'usage de la moins importante des unités qui peut être substituée à celle dont nous sommes privés, voilà ce que nous appelons l'utilité finale » (1).

En 1881, John Bates CLARK découvre de son côté l'utilité effective qui diffère légèrement de l'utilité finale et sa *Philosophy of Wealth* défend une théorie de la valeur basée sur cette utilité effective (2).

« La valeur et l'utilité, écrit-il, sont aussi inséparables l'une de l'autre que peuvent l'être une mesure et l'objet mesuré (3).

« L'utilité consiste dans la capacité de servir (4) et la valeur sera fondée sur l'utilité effective d'une richesse pour la société prise dans son ensemble. »

L'utilité effective « consiste dans le pouvoir que possède une certaine quantité de richesse de modifier notre condition, pouvoir que l'on mesure en supposant que cette quantité possédée par nous vient à être supprimée, ou qu'une quantité égale qui nous manque se trouve obtenue » (5).

En 1907, dans ses « Principes Economiques », CLARK précise sa doctrine : « La valeur, comme nous l'avons dit, est la mesure de l'utilité effective des choses, une sorte de mesure que chacun est souvent contraint d'employer, qu'il fabrique des marchandises par soi-même ou qu'il

(1) *The Austrian Economist*, 1891.

(2) J. B. CLARK. — *Philosophy of wealth*, 1881, page 74.

(3) *Id.*, page 77.

(4) *Id.*, page 86.

(5) *Id.*, page 74.

les achète à d'autres. Un producteur qui peut choisir entre différentes choses à faire pour lui-même a besoin de savoir quelle est la variété des biens dont il peut augmenter l'approvisionnement avec le maximum d'avantage pour lui, en tant que consommateur. Ajouter à la quantité de l'un d'eux, c'est obtenir une unité finale ou marginale de richesse de consommation. C'est quelque chose dont on a moins besoin que des choses qu'on avait déjà à sa disposition. S'il ne fait pas cette comparaison de l'importance des unités marginales de différents biens, il ne peut employer ses ressources de la façon qui lui procurera le maximum d'avantages'» (1).

On voit, par cette citation, que l'utilité effective de CLARK diffère bien peu de l'utilité finale des Autrichiens. Nous reviendrons sur les travaux de CLARK, lorsque nous examinerons les importantes contributions de l'école américaine au développement de la doctrine autrichienne. Mais il était intéressant de signaler dès maintenant que J. B. CLARK était arrivé, par ses recherches propres, aux conclusions mêmes de JEVONS, de Menger et de WALRAS.

En Angleterre, la théorie de l'école psychologique autrichienne fut l'objet d'une attention particulière des économistes, car JEVONS pouvait être considéré comme son précurseur. Toutefois, ici, l'utilité finale prend le nom d'utilité marginale. MARSHALL, en particulier, dans ses *Principes d'Economie Politique*, tenta un effort visible de

(1) John Bates CLARK. — *Principes d'économie*, 1907. L'ouvrage a été traduit en 1911 par MM. William OUALID et O. LEROY, sous le titre de « Principes d'économie dans leur application aux problèmes modernes de l'industrie et de la politique économique ».

Les pages citées sont celles de la traduction. Ici, page 46.

rapprochement entre la doctrine anglaise et la doctrine autrichienne. Ses vues ont pour base l'équilibre entre l'utilité du produit qui détermine l'achat, et le coût de production qui règle la vente. On connaît sa comparaison avec les deux lames d'une paire de ciseaux et l'ignorance où nous sommes de celle qui coupe.

MARSHALL fait à l'utilité sa part, mais pas à l'égal de JEVONS qui, lui, semble avoir exagéré son importance. Fidèle à son système d'équilibre, il ne veut pas isoler l'une de l'autre les lames des ciseaux. Il complète cependant sa thèse du coût de production par la théorie de l'utilité marginale¹, qui est pour lui le point limite, c'est-à-dire « le degré d'utilité de la dernière augmentation fournie dans l'état donné du marché et mesurée par le prix du marché » (1).

Ainsi est-il parvenu à une notion synthétique de la valeur marginale, sans séparer le désir du coût, ces deux forces qui agissent dans la formation des prix, comme les deux lames des ciseaux dans le découpage d'une feuille de papier.

MARSHALL utilise d'ailleurs l'œuvre accomplie par les écoles psychologiques : « Le mérite essentiel de JEVONS, dit-il, aura été de rendre intelligibles, sans le secours du langage mathématique, sous le nom de théorie de l'utilité

(1) Cette fois l'expression est nette ; il suffirait d'une phrase de plus et la formule d'extension de la théorie de la dernière unité se trouverait enfin précisée.

Nous sera-t-il opposé que si le degré d'utilité de la dernière unité peut être mesuré par le prix du marché, cela n'entraîne point que le prix du marché soit fonction directe du degré d'utilité de la dernière unité traitée sur le marché ?

Il nous semble vraiment que cela serait jouer sur les mots.

finale, les relations qui existent entre les petites variations de deux éléments qui changent graduellement en connexion causale l'un avec l'autre » (1).

Il admire de même l'école américaine : « De nouvelles écoles de penseurs vigoureux se développent en ce moment : certains signes permettent de croire que l'Amérique est en train de prendre, dans le domaine de la pensée économique, la même position directrice qu'elle a acquise dans la pratique économique » (2).

Après MARSHALL, William SMART, professeur à l'Université de Glasgow, consacra une bonne partie de son activité scientifique à répandre les idées de l'école psychologique autrichienne. Dans son ouvrage « *Distribution of Income* » il recherche le lien existant entre la création et la répartition du revenu, et il pense « que la richesse se répartit en même temps qu'elle se crée et revient à ceux qui la créent à peu près dans la proportion où ils ont contribué à cette création » (3).

En Italie, l'utilité marginale fut la base des travaux de nombreux économistes ; ceux-ci, malgré leurs critiques, demeurent fidèles à la conception subjective et économique de l'utilité marginale qui conserve leur préférence intime. Pourtant PARÉTO, successeur de WALRAS, dans la chaire de l'Université de Lausanne, abandonna peu à peu la psychologie pour se borner à l'étude de courbes de choix.

(1) A. MARSHALL. — *Principes d'économie politique*, traduits par F. SAUVAIRE-JOURDAN, page 101.

(2) *Id.*, page 766, appendice B. Il y a parfois des comparaisons qui sont malheureuses et risquent après quelques années de dénaturer la pensée de l'auteur.

(3) SMART. — *Distribution of income*, 2^e part., chap. I, page 20

Il mourut en août 1923, précédant de peu dans la tombe, PANTALÉONI, décédé en octobre 1924.

Ce dernier s'était inspiré des protagonistes de l'école de Lausanne, WALRAS et PARÉTO, comme de MARSHALL, d'EDGEWORTH et d'Irwing FISCHER. La notion de l'*Equilibre* lui paraît dominer celle de l'utilité et du coût : mais contradiction apparente, il exprima des théories de la valeur presque identiques à celles de Menger, puisque toutes deux sont des applications de la notion d'utilité finale. Il estimait que les vrais principes ont été découverts « par la lignée continue des économistes qui va de WALRAS à PARETO ». Mais la base de ses « *Principii di economia pura* », c'est en réalité la théorie du degré final d'utilité, déduite elle-même de l'analyse des lois fondamentales de la sensibilité humaine, de la notion de décroissance des degrés d'intensité d'un besoin à mesure qu'il reçoit satisfaction ou de celle de simultanéité de plusieurs besoins (1).

Comme Menger, PANTALÉONI ramène la valeur des biens producteurs à la valeur des biens produits. Mais il conteste l'originalité et l'exactitude de l'explication de l'intérêt de BÖHM-BAVERK (2) ; il reconnaît pourtant que l'école autrichienne, en réduisant le problème de la valeur aux données relativement simples de la psychologie individuelle, aboutit à une doctrine féconde, d'une élégante simplicité.

Dans les Universités des Etats-Unis, CLARK, Irving

(1) PANTALÉONI. — *Principii di economia pura*, 2^e édit., 1894, page 87. Cité par PIROU, dans son étude sur PANTALÉONI (*Sirey*, 1929)

(2) PANTALÉONI, page 299.

FISCHER, CARVER, FETTER, HAWLEY, ont appliqué l'utilité marginale, que ce soit en vue de l'analyse de la distribution des richesses, du capital, de l'intérêt, de la rente, du profit ou du salaire. Si WALKER et TOBLEN sont restés indépendants, ils n'en sont pas moins imprégnés des doctrines psychologiques.

Dans la préface que M. OUALID a placée en tête de sa traduction des « Principes d'économique » de CLARK, nous trouvons un résumé des idées de l'économiste américain.

« Le problème essentiel, écrit M. OUALID (1), consistera à déterminer la répartition des revenus entre ces différents agents, et l'originalité de CLARK tient dans la démonstration d'une double thèse : 1° Dans une société à l'état statique idéal, le profit de l'entrepreneur doit disparaître ; 2° Dans une société statique idéale, les revenus de tous les agents de production s'égalent à leur contribution à l'œuvre productive.

« 1° Pour saisir la partie de la première proposition il convient d'avoir présente à l'esprit la notion américaine du profit. Le profit est considéré comme un revenu résiduel, c'est une différence entre les recettes et les frais de l'entrepreneur, restant entre les mains du « trésorier-payeur universel des revenus ». Or, ce revenu résiduel n'est possible que dans un état dynamique, où l'entrepreneur profite précisément du défaut d'ajustement du salaire, de l'intérêt et de la rente, au sens particulier que lui donne CLARK, à leurs niveaux normaux. Il s'ensuit

(1) CLARK. — *Principes d'économique*, trad. et préf. de M. OUALID, p. XIII.

qu'en état statique, l'entrepreneur serait rémunéré sous forme de salaire de son travail ou d'intérêt de son capital, mais non de profit proprement dit.

« 2° Cet élément résiduel, différentiel, disparu — et il dépend plutôt des circonstances, du hasard, que du jeu des lois naturelles, — la rémunération des autres agents de la production s'harmoniserait avec l'idéal moral de la justice distributive. Ce serait en effet une application parfaite du principe « A chacun selon ses œuvres » ; chaque unité de travail, chaque unité de capital aurait droit exactement à ce qu'elle aurait produit, sans rien de plus, ni de moins. Le salaire et l'intérêt seraient fixés de la même façon à la marge sociale de la production. Comment déterminer cette dernière ? En recherchant la part contributive de la dernière unité mise en ligne, en déterminant la portion ajoutée par elle à la production des autres agents antérieurement à sa mise en œuvre...

« Mais, et la théorie prend une forme nouvelle qui la distingue des conclusions, par ailleurs semblables, de MARSHALL, par exemple, la rémunération de la terre, elle-même n'obéit pas à une autre loi. Cette rémunération de la terre, c'est ce que CLARK appelle la rente. Si, donc, certains économistes étendaient le concept de la rente, en le voyant en œuvre dans tous les revenus, CLARK, au contraire, le restreint, en refait un revenu spécifique, mais le ramène, quant à sa nature et à son quantum, à une loi générale de répartition.

« La rente, selon lui, ce sera l'addition spécifique faite par la terre aux produits des autres agents employés concurremment avec elle. Et le montant, en état statique,

sera exactement égal à cette contribution. Ce sera une harmonisation parfaite de tous les revenus... »

C'est à CLARK que revient surtout « le mérite d'avoir mis en lumière le caractère collectif des phénomènes économiques » (1).

L'étude des facteurs collectifs et sociologiques est venue compléter les analyses à caractère particulier des Autrichiens. Selon la formule de CLARK, « c'est l'unité organique de la société que l'on a en vue ». Les phénomènes collectifs et sociaux contrôlent et guident les manifestations de l'activité individuelle. « La richesse doit être considérée avant tout comme l'instrument des services sociaux ». Il y a ainsi une continuité profonde et une dépendance étroite entre la théorie psychologique de la valeur et la théorie générale de la distribution.

Dans sa « *Distribution of wealth* », CLARK pose et

(1) ROCHE-AGUSSOL. — *La psychologie économique chez les Anglo-Américains*, page 25. « Clark eut surtout le mérite d'avoir mis en lumière le caractère collectif des phénomènes économiques. Les concepts d'utilité, de productivité marginale ou effective, d'unité marginale, sont, en réalité, sous leur apparence scolastique, artificielle, subtile, qui trompe parfois, des expressions de phénomènes sociaux contrôlant les manifestations de l'activité intellectuelle, lui donnant sa signification, sa sanction. La vie économique emprunte son énergie, mesure sa perfection moins à des phénomènes d'individualisation qu'à des éléments plus ou moins développés d'organisation collective. La division du travail (appréciée surtout par Adam Smith à cause de l'isolement des difficultés, de l'entraînement intense, de la dextérité exceptionnelle qui en résultent) vaudra essentiellement, comme aspect, témoignage, résultat et stimulant de l'organisation de la cohésion économique. De même moins de valeur sera attribuée à la concurrence, plus d'importance sera, au contraire, attachée à la collaboration : l'effacement progressif de la première de ces deux notions par la seconde constitue l'un des résultats les plus certains du développement de l'idée psychologique... »

formule que : « La distribution du revenu social est régie par une loi naturelle, qui, fonctionnant sans entraves, donnerait, à chaque agent de la production, la quantité de richesse produite par cet agent ». Mais, ajoute M. RIST : « Chez la plupart des auteurs, ce théorème s'exprime sous la forme suivante : le taux de rémunération de chaque service est égal à sa productivité marginale, c'est-à-dire à la valeur produite par la dernière unité de capital, la dernière unité de travail ou la dernière unité de terre non encore utilisée dans la production » (1).

Cette productivité marginale va servir de donnée au problème de la répartition. Mais la difficulté fut, pendant longtemps, de déterminer, dans le produit fabriqué, la part respectivement imputable à chaque bien producteur, ou à chaque agent de la production. La question était considérée comme à peu près insoluble, parce qu'on cherchait à mesurer directement la productivité globale de chaque facteur de la production : or, dans notre organisation économique, les divers éléments de la production sont si étroitement mêlés qu'il est presque impossible de déterminer l'action propre de chacun d'eux. Les

(1) RIST. — *Revue de métaphysique et de morale*, 1907 : Économie optimiste et économie scientifique, page 597. — Dans ce même article, M. RIST, traitant du problème de la distribution des richesses, constatait que « les efforts des plus récents théoriciens de l'économie ont contribué à poser avec une netteté beaucoup plus grande qu'autrefois les problèmes sociaux et économiques, en délimitant rigoureusement les domaines respectifs de l'économie et du social. C'était un des vices de l'économie politique classique d'appliquer à des problèmes sociaux des solutions valables seulement pour les problèmes économiques. Les théoriciens modernes ont évité cette confusion. On leur doit une théorie de la formation des prix qui est à nos yeux d'une importance non seulement scientifique, mais pratique, considérable... »

Autrichiens, et surtout les Américains, ont cru éviter l'obstacle en calculant la productivité d'une unité très petite de chaque facteur de la production, pour passer ensuite de cette productivité à celle de l'ensemble des unités mises en œuvre. Procédé ingénieux, disait M. AFTALION. « La solution n'a été trouvée que lorsqu'on a recherché ce dont chaque unité individuelle très petite de chaque facteur, chaque ouvrier particulier, chaque are de terre particulière, augmente le rendement total. On a vu alors que chaque unité y ajoute ce qu'y ajoute la dernière des unités de même espèce et qualité » (1).

Avec Thomas-Nixon CARVER, nous voyons un autre essai de synthèse économique à partir de l'utilité marginale. Son principal ouvrage, « *The Distribution of Wealth* », paru en 1904 (2), prend place auprès des ouvrages de CLARK à cause des analogies essentielles de pensée et malgré les divergences de vue multiples qui se sont manifestées entre ces deux auteurs traitant un sujet identique. « La théorie de la valeur, écrit M. ROCHE-AGUS-SOL, se trouve, chez CARVER, comme chez l'ensemble des économistes de tendances psychologiques, rattachée au désir. Si la valeur peut être définie par son résultat extérieur, le pouvoir d'achat, elle a pour origine le désir relatif que l'on a d'une chose, par comparaison avec d'autres ; pour être désiré, un objet doit non seulement servir à la satisfaction du désir, mais être rare, c'est-à-dire exister en quantité inférieure aux besoins. La théorie de l'utilité marginale, à laquelle l'auteur se rattache,

(1) AFTALION. — *Revue d'économie politique*, 1911. Les trois notions de la productivité et les revenus.

(2) Traduction de M. Roger PICARD, en 1912.

en rendant intelligible le lien continu existant entre le désir et la valeur, met en lumière l'inadaptation initiale de l'homme et de son milieu, source initiale des antagonismes sociaux » (1).

D'après CARVER, le salaire se trouve rattaché au principe général de la valeur, à la productivité marginale : le coût de production du travail agit sur la productivité marginale et, par voie de conséquence, sur le travail. CARVER constate que c'est « MALTHUS qui a le premier mis en lumière le caractère psychique d'un élément important du coût du travail, le *Standard of Life* » (2).

Sur les bases de la notion de dernière unité, Irving FISCHER a édifié une théorie du capital et du revenu. Il ramène l'utilité à l'expression économique du désir, substituant ainsi le terme désir au terme plaisir employé par JEVONS (3).

Le mécanisme de la valeur repose sur la capacité limitée, l'épuisement plus ou moins rapide des désirs. « Toute quantité de richesse, vendue sur un marché, au cours d'une période donnée, se répartit entre les consommateurs de telle façon que son utilité marginale en monnaie soit égale pour tous. L'utilité marginale ainsi déterminée est le prix » (4).

(1) ROCHE-AGUSSOL. — *Étude bibliographique de la psychologie économique chez les Anglo-Américains*, page 48.

(2) CARVER. — *Distribution of wealth*, chapitre IV, page 144 de la traduction de M. R. PICARD.

(3) FISCHER. — *Mathematical Investigations in the theory of value and prices* ; Traduction MOREL, page 4 : « En réalité, c'est par la notion de désir que la psychologie et l'économique communiquent entre elles ».

(4) *Id.*, page 37. Le raisonnement de I. FISHER nous semble fort proche du nôtre.

Pour lui, les services sont des émanations des richesses. Ils ne sont pas des richesses indépendantes ; ils doivent être incorporés, non aux personnes, mais aux choses. Le revenu, expression la plus positive de la richesse, « consiste en dernière analyse dans le courant de la conscience ». Quant à la dernière unité des richesses, ce « n'est pas celle que l'on acquiert en dernier lieu, mais celle que l'on considère la dernière dans la revue des différents services qui peuvent être demandés à une même catégorie d'objets » (1).

Il faut citer encore PETTEN, qui a construit une originale tentative d'application de la théorie marginale. WALKER, HAWLEY, TAUSSING qui ont étudié cette théorie dans ses rapports avec le salaire et le profit. Enfin FETTER, qui, comme FISHER, s'est occupé des théories du capital, du revenu et de la notion même de la richesse.

Ainsi le mouvement autrichien transplanté aux Etats-Unis, tout en se modifiant dans ses tendances générales et sociales, se renouvelait dans ses thèses essentielles et présentait de la théorie une forme plus perfectionnée et plus humaine. C'est ce qui a conduit certains économistes à parler équitablement de l'Ecole Austro-Américaine.

Pour terminer cet exposé de la théorie de la Dernière Unité et des études auxquelles cette notion a donné lieu, il nous semble impossible de mieux faire que de citer quelques passages de la remarquable étude de M. PIROU dont nous avons déjà parlé (2).

(1) IRVING FISHER. — *The nature of capital and income*, page 46.

(2) PIROU. — *Doctrines sociale et science économique*, page 118.

Ayant à dire, après lui, les choses mêmes qu'il a si clairement exprimées, nous ne pourrions que le faire plus mal et préférons sur ce point nous abstenir, même de tout commentaire ; nous tentons ainsi de nous excuser vis-à-vis de lui d'avoir si souvent adopté sa pensée et presque son langage.

Non seulement la dernière unité, mais la notion même de valeur est parfois attaquée. « Quelques auteurs français contemporains voudraient bannir de la science économique la notion même de la valeur. En 1901, A. AUPÉTIT déclarait : « L'expression de valeur, aujourd'hui vide de tout contenu, nous paraît... appelée à disparaître du vocabulaire scientifique ».

En 1912, Ch. BROUILHET affirmait à son tour que l'étude de la valeur est « entièrement fictive » et que la valeur elle-même n'est « qu'une hypothèse inutile ».

Parmi les auteurs plus récents, H. BRIOT n'est pas éloigné de se ranger à la même thèse puisqu'il estime que « la théorie approfondie de la valeur n'est pas... indispensable à l'économie raisonnée » et qu'il lui préfère, comme plus claire et plus précise, l'idée de prix. Ch. BODIN, s'il ne renonce pas à parler de la valeur, ne lui reconnaît pourtant qu'une place accessoire et subordonnée dans l'ensemble des notions économiques fondamentales, et élimine complètement, comme ambigu et contradictoire, le concept de valeur d'échange.

En ce qui concerne la dernière unité, voici comment M. PIROU résume l'opposition de MM. HOUQUES-FOURCADE, TURGEON et BODIN.

« Si nous faisons abstraction des nuances individuelles que prend chez chacun de ces auteurs l'analyse critique,

nous voyons qu'en somme leurs objections essentielles sont à peu près concordantes. S'agit-il, d'abord, de l'explication par l'utilité finale, de la valeur d'usage, ils font remarquer que la loi de décroissance de l'utilité n'est point vraie d'une vérité générale. Déjà, naguère, F. SIMIAND avait noté qu'il y a des besoins pour lesquels la satiété n'existe pas et que le besoin devenu passion croît indéfiniment.

« Ch. TURGEON, élargissant la remarque, prétend que la règle de l'utilité finale ne s'applique point là où n'existent ni la diversité des usages, ni la possibilité de fragmentation ; que donc elle ne vaut que dans un domaine limité et pour des cas exceptionnels. Ch. BODIN va plus loin encore, et déclare que la loi de l'utilité décroissante, loin d'avoir une portée générale, n'est que la constatation d'une coïncidence occasionnelle entre les variations de l'utilité et celles de la quantité. Enfin, HOUQUES-FOURCADE s'attaque au principe d'après lequel l'utilité finale détermine la valeur de chacune des unités interchangeables d'une masse homogène, et affirme qu'au contraire, les quantités égales d'une même espèce de biens, ont, pour celui auquel elles appartiennent, non seulement des utilités différentes, mais aussi des valeurs subjectives inégales.

« C'est, surtout, lorsqu'il s'agit de rendre compte, par la notion d'utilité limite, des valeurs d'échange et des prix, que la théorie, au dire de ses adversaires, s'avère impuissante. Essentiellement, on lui trouve deux lacunes principales :

« 1° Du fait qu'elle suppose deux échangistes dont les biens ont l'un et l'autre pour chacun d'eux une valeur

d'usage, et qu'elle voit dans le prix le résultat de la rencontre des évaluations subjectives des deux co-contractants, la théorie de l'utilité nous ramène au temps de l'économie pré-capitaliste, où les hommes produisaient principalement en vue de leurs propres besoins et, accidentellement, en vue de l'échange. Or, ce qu'il faut avant tout expliquer, c'est la formation de prix sur un marché moderne, où le vendeur apporte des produits qui n'ont pour lui, le plus souvent, aucune valeur subjective appréciable. En cette hypothèse, il semble bien que l'élément qui, du côté du vendeur, influe sur le prix, c'est le coût de production, auquel les classiques attachaient trop d'importance peut-être, mais qu'il est impossible d'écarter complètement. De là résulte la nécessité d'une théorie synthétique, à la fois subjective et objective, où les conditions de la production apparaissent au premier plan à côté du jeu des besoins et des désirs.

« L'élégante simplicité de la notion d'utilité limite apparaît alors comme inadéquate à embrasser dans sa complexité la vie économique réelle. Ch. BODIN fait même grief à la théorie de l'utilité finale de son effort d'unification. D'après lui, le problème de la valeur est essentiellement analytique. Il ne consiste pas à mettre à la place de la synthèse contenue dans le mot de valeur une autre synthèse exprimée par le terme d'utilité finale, mais, tout au contraire, à découvrir et à dissocier les éléments divers et distincts dont la valeur est faite, et Ch. BODIN part de là pour s'attacher, avec beaucoup de subtilité, à définir et à distinguer les diverses acceptions et les divers éléments inclus dans le concept courant de valeur.

« 2° En même temps qu'à tort elle éclipse le produc-

teur derrière le consommateur, la théorie de l'utilité finale aurait le défaut, d'après ses adversaires français, d'effacer le collectif et le social pour ne retenir que l'individuel. La caractéristique du marché n'est-elle pas, cependant, d'être un lieu où se rencontrent et s'affrontent non des besoins individuels et des désirs personnels, mais des prétentions générales et des estimations sociales ? Ch. TURGEON, en particulier, a longuement développé cette objection en faisant remarquer que, si le social a toujours pour antécédent l'individuel ancien ou récent, ce social, une fois formé, entraîne, modifie, unifie, les estimations personnelles et les diversités individuelles.

« Par suite, une théorie réaliste de la valeur doit accorder la plus sérieuse attention aux courants de psychologie sociale, à ces faits d'inter-psychologie que Gabriel TARDE, déjà, reprochait à l'Ecole autrichienne de négliger. Il est vrai que certains adeptes récents de la théorie, tels que SELIGMAN ou Irving FISHER, reconnaissant quelque bien-fondé à cette critique, s'efforcent, pour l'écarter, de donner un contenu social à la notion d'utilité marginale, mais Ch. TURGEON juge que c'est là vouloir concilier les contradictoires et que rien de fécond ne saurait sortir de cette tentative désespérée. »

Toute l'étude de M. PIROU serait à citer, puisqu'elle aborde successivement toutes les grandes lignes de la science économique contemporaine. Nous y renvoyons le lecteur, mais voulons cependant encore en extraire une citation ; une citation de M. SAUVAIRE-JOURDAN (1). Cet auteur demande « qu'on réfléchisse avec soin avant de

(1) *Revue d'économie politique*, 1924, page 880.

jeter par-dessus bord les enseignements de nos prédécesseurs » et termine par cette formule significative : « Dans la mesure du possible il importe de sauvegarder la continuité de la science ».

En adoptant la première idée, forme atténuée de ce lamentable *magister dixit* qui obscurcit la pensée du moyen âge, on risque tout simplement d'entraver le progrès de la science.

« C'est du choc des idées que jaillit la lumière. » Peu importe la théorie qui triomphera, elle sortira certainement grandie du combat qu'elle aura été contrainte de livrer. L'idée encore vague, méconnue et bafouée, d'un précurseur, peut et doit un jour servir de base à un développement précis, réalisant une conquête de la science. Sinon sa réfutation aura consolidé l'idée adverse. Nous nous contentons sur ce point d'en appeler à la mémoire de WALRAS.

Quant à la seconde formule, elle a le défaut d'oublier que la science, dans ses parties discutées, est essentiellement discontinue.

Il ne peut exister de continuité qu'entre des études anciennes, demeurées incontestées et incontestables. Pour reprendre une analogie déjà utilisée, disons que les mathématiques, la physique, élémentaires, présentent cette continuité qu'estime tant M. SAUVAIRE-JOURDAN. Mais, dès que l'on touche aux méthodes de calcul, aux découvertes ou aux théories récentes, cette continuité disparaît. Un jour viendra peut-être où un calcul unique englobera l'intégral et le tensoriel, où une théorie groupera les hypothèses de l'émission et des ondulations, mais pour le moment la discontinuité existe, et le fossé qui sépare ces études semble infranchissable.

Comment pourrait-il d'ailleurs en être autrement ? chacun effectue ses recherches dans une voie propre et si les conclusions se rejoignent, ce n'est qu'après de longs détours de la pensée.

Ainsi c'est dans des directions différentes que, sur le soubassement de la science incontestée, les chercheurs édifient leurs constructions. Ils n'ont pour matériaux, en plus de leurs idées propres, que les débris de celles de leurs devanciers. Et s'ils doivent pour élever la science plus haut détruire même, en établissant leurs fondations, des idées incontestées jusque-là, qui pourrait les en blâmer ?

Entre ces monuments épars se cimentera peu à peu un lien. Il réalisera alors cette continuité désirable, qui n'eût, à l'origine, qu'entravé l'effort, et doit demeurer la sanction du progrès.

II. — *Réalité de la Dernière Unité.*

Voici donc présentés de concert une série de sujets à propos desquels les économistes ont cru devoir implicitement ou explicitement faire appel à l'idée de dernière unité. Qu'ils l'aient dénommée ainsi ou autrement, qu'ils l'aient mise en avant ou laissée dans l'ombre, qu'ils aient ou non vu la relation née de la sorte entre ces chapitres épars du livre de la science économique, peu importe.

Peut-être est-il d'autres cas encore où l'idée de dernière unité ait été utilisée ; ils ne sont point parvenus à notre connaissance, mais ceux indiqués précédemment nous semblent à la fois et assez nombreux et assez divers,

pour avoir mérité d'être groupés en un faisceau homogène dont le lien apparaisse clairement.

Nous allons maintenant soumettre cet ensemble à la critique, en commençant par l'idée maîtresse qui a servi à le constituer, l'idée de la Dernière Unité.

Mais, avant que d'en entamer l'étude, il nous semble prudent de nous demander si le nom même sous lequel se présente cette notion correspond à une réalité ; on conçoit bien, en effet, que si toute la théorie repose sur une idée vague, elle a peu de chances d'être rigoureuse, et que si l'idée directrice apparaît fautive, cela doit entraîner l'abandon de toutes les propositions subséquentes.

La première question à poser est donc la suivante :

L'existence d'une dernière unité correspond-elle à une réalité tangible ?

Dans le cas d'un marché étroit il semble bien que la réponse doive être affirmative.

Si l'on envisage le cas élémentaire d'un acheteur et d'un vendeur, seuls en présence, la tractation comportera nécessairement l'appréciation et la transmission d'une dernière unité, mais c'est là un cas inintéressant parce que trop limité, et sans lien avec les phénomènes généraux qui seuls nous préoccupent.

Sur un marché restreint, aux réactions propres, sans lien avec l'extérieur, et fonctionnant ainsi en vase clos de façon intermittente, on peut penser qu'entre le groupe acheteur et le groupe vendeur existent des relations permettant à une certaine unité, dernière d'un certain lot, réel ou imaginaire, d'être l'objet réel d'une transaction, conséquence inéluctable de son appréciation.

Mais que penser du cas d'un marché mondial, le seul intéressant au point de vue de l'économie générale ? Il semble bien là que le phénomène à étudier soit tout différent.

En effet, lorsqu'on parle d'un marché mondial, on entend par ces mots une entité inexistante, constituée par une série de marchés principaux disséminés sur la surface du globe et auxquels se trouvent rattachés des marchés secondaires négligeables pour notre raisonnement.

Pourtant, si l'on a créé ce terme : « le marché », c'est qu'il existe entre ces diverses places un lien extrêmement étroit, constamment maintenu par les opérations d'arbitrage, et qui assure, sauf en de rares exceptions momentanées, immédiatement corrigées, une interdépendance indissoluble entre les allures des tractations qui s'y effectuent.

Or, rien que par suite des différences de longitude entre ces différentes places, ces marchés n'ont point lieu au même instant, et si l'on doit reconnaître que l'importance de certains peut paraître prépondérante, il faut convenir aussi que tous concourent à l'œuvre commune de fixation des prix.

D'où l'on conclut que la répartition géographique même des lieux de commerce conduit nécessairement à la notion d'un marché, qui, s'il peut présenter sur un cycle de 24 heures des périodes d'activité particulière, affirme dans le temps une continuité quasi-absolue.

Et si l'on pouvait encore supposer que des solutions se fissent jour dans cette continuité, on est en droit de penser que les tractations hors marché, qui s'étendent

en chaque point sur une durée de beaucoup supérieure aux marchés eux-mêmes, et sont en liaison constante avec eux, rétablissent complètement cette continuité dans le temps dont la notion nous paraît indiscutable.

En d'autres termes, et pour fixer les idées, nous pensons que lorsqu'on parle du marché du blé ou du marché du sucre, l'on se doit, pour envisager pleinement la sphère où s'effectuent toutes les tractations, de considérer qu'en tout instant il existe un ou plusieurs lieux où les tractations sont possibles et où, par suite de l'importance de la question comme de la rapidité de transmission des cours à distance, ces transactions se trouvent nécessairement liées tant avec les précédentes qu'avec les suivantes.

Il n'y a pas d'instant où l'on ne puisse vendre ou acheter, quelque part, un sac de sucre ou un sac de blé ; et dans de tels cas l'idée de marché comporte essentiellement cette notion de continuité.

Ces précisions admises, et elles nous semblent irréfutables, nous avouons notre incapacité à concevoir la réalité quelconque d'une dernière unité appréciée ou échangée comme celle de l'existence possible d'une telle notion.

En effet, chaque fois qu'un économiste a exposé cette théorie, il a toujours implicitement supposé qu'à un instant donné les tractations sont suspendues, ce qui permet alors de fixer l'appréciation d'une dernière unité des stocks et des demandes en présence, laquelle s'exprimera sans doute par le cours de la dernière unité échangée.

Or, nous venons de montrer que les tractations ne

cessent jamais ; cela nous autorise à conclure que la dernière unité n'existe pas.

En effet, si nous envisageons même un marché unique, une Bourse quelconque, et bien entendu un seul produit, nous constatons fréquemment qu'au cours d'une même séance des fluctuations en sens contraire peuvent se produire. Voilà déjà qui nous semble peu propice à l'établissement d'une notion de prix du marché fixé par celui de la dernière unité.

Mais, surtout, chacun sait bien que les affaires ne cessent pas avec le coup de cloche, et l'on avoue ne voir aucun lien entre cette heure marquée d'un bruit spécial et une chose aussi complexe que la fixation d'un prix.

Il nous a pourtant paru qu'une réponse pouvait être faite à la critique précédente.

Dans le cas d'un grand marché mondial, on peut se croire contraint d'envisager uniquement ce qui se passe entre deux époques déterminées et, en réduisant de façon convenable la durée du temps considéré, d'admettre que, durant cet intervalle, l'équilibre des échanges effectués entre le groupe vendeur et le groupe acheteur s'est établi au cours qui permettait de traiter, en l'instant étudié, cette unité dernière, eu égard aux prétentions instantanées des groupes en présence.

Tout alors serait conforme à la théorie à l'intérieur de chaque intervalle élémentaire, et de cette constatation primaire on inférerait l'exactitude de la notion appliquée à l'ensemble du marché lui-même.

Cette objection nous paraît aisément réfutable par deux nouvelles critiques :

La première d'ordre pratique est indiscutable : ce n'est point ainsi que dans bien des cas les tractations s'effectuent. La seconde, d'ordre théorique, s'appuiera sur l'arbitraire du choix de l'élément de durée pris pour intervalle ; rien n'interdit, et au contraire tout incite à passer à la limite, à la notion de dernière unité à l'instant, ce qui alors, faisant intervenir tous les instants, englobe toutes les unités appréciées et traitées, toutes les appréciations, toutes les tractations, c'est-à-dire ramène à l'origine sans que la question ait progressé d'un pas.

Ainsi, au seuil de l'étude que nous nous sommes proposée, nous voici contraints de constater que la notion constituant la base même de la théorie de la dernière unité, si elle a pu effectivement sembler établie, dans le cas d'un marché très restreint, ne répond plus à aucune réalité tangible si l'on envisage un marché mondial mettant perpétuellement en présence des acheteurs et des vendeurs.

Nous sommes donc en droit de nous demander quelle valeur peut avoir une théorie reposant à l'origine sur une notion aussi irréelle, et à quels résultats son application est susceptible de conduire.

A chaque pas, nous allons constater que si elle a pu être exacte jadis, avant sa naissance, en présence de phénomènes économiques qui nous apparaissent aujourd'hui étrangement simples au regard des complications actuelles, cette notion est maintenant entachée d'erreur. Pour la mettre en œuvre, il est nécessaire, à chaque fois, d'accomplir des miracles d'ingéniosité, alors qu'une application pure et simple de la loi de l'offre et de la

demande, entachée d'une correction psychologique, suffit toujours à tout expliquer.

Lorsqu'après avoir serré de près la notion d'unité elle-même, nous aurons fait la critique des applications de la notion de dernière unité, nous espérons qu'il ne subsistera d'elle qu'un souvenir.

CHAPITRE II

IDÉE ARBITRAIRE DE LA NOTION D'UNITÉ

Nous venons de voir la difficulté, insurmontable à nos yeux, que l'on rencontre en cherchant à se représenter, parmi les unités faisant l'objet des diverses trac-tations sur le complexe formé par le marché moderne, une unité particulière, même fictive, pouvant être considérée comme dernière, et servant ainsi de base tangible à l'établissement d'une théorie générale.

Comme il n'a jamais été perdu de vue, d'autre part, que cette théorie doit ouvrir des aperçus précis sur la fixation des prix, nous allons maintenant, sans chercher à savoir si parmi les unités il en est une dernière, tâcher à déterminer si ces unités elles-mêmes représentent bien une notion pure, une notion dans laquelle ne rentre aucun élément arbitraire susceptible d'influer sur les cours.

Pour nous livrer à cet examen, nous suivrons un ordre simple, souvent admis par les économistes, passant des biens directs et personnels aux biens indirects, pour terminer par la monnaie, ce bien que les économistes,

il y a dix ans à peine, croyaient encore si sage et qui s'est révélé si fou.

I. — *Les biens directs et personnels*

Ici la notion de dernière unité est très précise, et il faut avouer que la théorie présente, à son origine une forme simple, particulièrement probante.

Adoptons l'exemple classique : celui des chaussures ; il est assurément banal et dépourvu tant d'importance que de grandeur au regard des théories générales de l'économie politique. Pourtant il nous permettra de faire quelques remarques, qui, tout en demeurant modestement « *infra crepidam* », pourront être transposées dans la plupart des domaines.

La valeur, ou plus exactement, l'importance qu'attache un individu à une paire de chaussures qu'il possède, est directement fonction du nombre de paires possédées, donc de l'importance attachée à la possession de la dernière paire du groupe d'unités possédées.

Promettons tout de suite que nous ne nous égarerons pas, quelque tentant que cela puisse paraître, dans des divagations relatives aux paires dépareillées ou aux souliers « restés seuls d'une très vieille paire ».

Non : l'unité est, en un tel cas, la paire ; nous ne le discuterons pas.

Nous ne serons cependant pas absolument certains de l'exactitude de la proposition liminaire, car sous le vocable « paires de chaussures » nous avons groupé des éléments tout à fait disparates.

Les circonstances peuvent devenir telles, qu'une subdi-

vision soit nécessaire. Dans notre cas, elle nous paraît indispensable dès l'origine, car les fins d'utilisation sont trop différentes des bottes de chasse aux escarpins, pour qu'on soit en droit de croire à une influence de la possession des unes, sur l'importance attachée à la possession des autres.

Voici donc des biens, que la notion de substitution va contraindre à scinder, peut-être à l'infini, jusqu'à ce qu'il y ait identité complète et fongibilité entre deux unités primitivement associées, et dont la dissociation a été jugée nécessaire après perception de leur disparité, mais que cette même notion va ensuite relier les uns aux autres, en ne ménageant entre eux que des solutions si faibles, qu'aucune ne permettra d'y placer la borne frontière entre deux unités voisines, si ce n'est d'une façon absolument arbitraire.

En effet, si nous reprenons notre exemple, nous pouvons imaginer une gamme de chaussures, allant des bottes aux escarpins, par des transitions si ténues, que d'un élément à un autre la différence soit presque insensible, et qu'il faille, pour s'en rendre compte, examiner les chaussures de dix en dix par exemple. On exposera alors, que si l'unité ne peut être la même pour les bottes et les escarpins, chaque groupe de dix éléments consécutifs, pris au hasard, peut être considéré comme ayant une unité commune. Cela nous conduit, à la limite, vers une notion d'unité variable avec l'origine de son application, et tout de suite, une notion baroque, d'unités chevauchant les unes sur les autres à la manière des sections d'autobus, ce qui n'est guère respectable pour des unités.

Pourtant ce n'est point encore là que s'arrête l'imprécision de la notion d'unité. En effet, si nous reprenons toutes nos chaussures, rangées en ligne, et que nous en examinions seulement une paire, la botte de l'extrémité, par exemple, nous pouvons imaginer l'existence d'une nouvelle série de chaussures, toujours infiniment dissemblables, qui garderont le caractère essentiel d'être des bottes, tout en perdant ou gagnant peu à peu certaines autres caractéristiques. La même notion flottante d'unité s'appliquera à cette nouvelle série.

Or, ce que nous avons fait pour la botte de l'extrémité, nous pouvons le faire pour chacune des chaussures constitutives de notre première ligne ; ce qui nous amènera à couvrir, non plus une ligne, mais une surface, d'éléments disparates entraînant l'adoption d'unités à deux dimensions.

Et ainsi de suite !

Car rien ne nous interdit, et tout nous conduit, au contraire, à étudier toutes les variations possibles des caractères distinctifs originels de l'entité étudiée.

On aboutit ainsi à la notion d'une unité à n dimensions difficilement concevable, et inapplicable dans la pratique, sauf si n devenant très grand, notre unité ne s'applique plus qu'à des éléments quasi-identiques, c'est-à-dire interchangeables sans que nos perceptions sensorielles raisonnées nous conduisent à une différence d'appréciation entre deux de ces éléments.

Et c'est en effet là ce qui a lieu pratiquement. Entre deux paires de chaussures du même fabricant, de la même série et de la même pointure, le client ne distinguera pas ; satisfait de l'une, il en commandera, si tel

est son désir, une seconde identique. Celle-ci ne peut-elle lui être fournie, qu'il en recherchera une autre, présentant presque toutes les caractéristiques de la première.

Or, en supprimant quelques caractéristiques, on peut, peut-être, tenter le client par l'intervention d'autres considérations. L'abaissement du prix par exemple.

On parvient ainsi à lancer sur le marché des objets présentant, avec un grand nombre des caractéristiques d'un objet type idéal, une série de caractères différents, dont un prix moins élevé.

Entre ces objets, le langage courant ne distinguera pas, dans l'appellation, et le prix alléchant entraînera l'acheteur.

Ne cherchons pas plus loin la raison des spécifications courantes : « Garanti tout cuir », « Léopard véritable », « Tout cousu main », pour nous limiter à quelques exemples pris dans le domaine élémentaire que nous avons choisi au hasard, non plus que celle de l'essor prodigieux de la vente sous marque.

Mais vraiment, quelle place ces précisions laissent-elles à la notion d'unité ?

Nous n'osons conclure.

Et pourtant si, déjà une conclusion s'impose, liée à cette si intéressante notion de substitution, celle d'une continuité de la matière variable et diverse des biens, continuité parallèle à celle des tractations dans le temps que nous exposons à la fin du chapitre précédent.

II. — *Les biens de consommation courante*

Disons, tout d'abord, que nous ne reviendrons pas à chaque fois sur ce qui aura été exposé précédemment

et pourra, le plus souvent, après adaptation être appliqué à nouveau.

Dans chaque catégorie étudiée, nous cherchons successivement à mettre en lumière les notions qui peuvent être dégagées le plus nettement, et venir à l'appui de la thèse soutenue.

Pour l'étude de la notion d'unité appliquée aux biens de consommation courante, nous allons tout de suite prendre un exemple, le plus général et le plus classique, celui du blé.

L'unité ordinaire des transactions de blé est le sac. Voilà une unité commode et simple, qui au premier abord ne semble pas plus arbitraire que le mètre, le litre ou le kilo. D'autre part, pour ne pas revenir sur ce qui a déjà été dit, nous ne connaissons qu'une seule espèce et qualité de blé, sans distinction de provenance ou d'autres caractères particuliers.

Une remarque liminaire s'impose : c'est que cette unité, le sac, n'existe et ne se conçoit que parce qu'elle est *commode*, en rapport, à la fois, avec l'expression des besoins, comme avec l'étendue des ressources.

Que besoins ou ressources viennent à se modifier sous la pression des circonstances, et l'unité sera elle-même transformée. En temps de disette, dans une ville assiégée, la rareté du blé conduira à une réduction de l'unité de mesure ; ce n'est plus par sacs que l'on comptera en général, mais peut-être par litres, parce que le sac n'étant plus une unité commode, aucune autre raison valable n'est venue entraver la substitution à l'unité courante, d'une unité plus appropriée aux besoins du moment.

Ces considérations n'offriraient probablement aucun

intérêt, si elles ne nous avaient conduit à rechercher si la substitution d'une unité à une autre restait sans influence sur la fixation du prix du marché.

A priori, c'est ce qui devrait se produire ; dans le domaine des sciences physiques, un changement d'unités ne change en rien la solution d'un problème, elle ne modifie que l'expression de cette solution.

S'agit-il de la représentation graphique des phénomènes en jeu, un changement d'unité dans une des grandeurs en cause changera le tracé des courbes, il n'en modifiera ni l'allure ni les intersections.

Bref, à un changement d'unités ne devrait correspondre qu'un simple changement de coordonnées.

Il ne nous apparaît cependant pas du tout que, dans le cas des phénomènes étudiés par l'économie politique, on puisse être aussi affirmatif.

En effet, la seule variation de l'unité d'échange peut permettre à une nouvelle catégorie d'acheteurs ou de vendeurs d'intervenir sur le marché.

Pour reprendre l'exemple du blé, qui nous dit que, si les transactions avaient porté sur des dixièmes de sacs, on eût enregistré les mêmes cours ? rien ne nous le prouve, et tout nous affirme le contraire.

Dans le cas étudié, pousser la recherche plus loin conduirait à des discussions byzantines ; au reste, il nous suffit d'indiquer, pour le moment, qu'on trouvera au paragraphe suivant la démonstration irréfutable de l'influence de l'unité adoptée sur le cours des transactions.

Avant d'en venir là, nous voulons encore indiquer que cette modification d'unité est peut-être à la base essentielle

de la divergence des prix de gros et des prix de détail. Sans doute, bien d'autres notions viennent influencer sur cette disparité, mais il n'est pas défendu de croire, en se limitant aux faits brutaux et élémentaires, que l'origine est bien là.

Pour reprendre encore une fois notre exemple, qui ne répond plus maintenant à aucune réalité pratique, et ne nous servira qu'à fixer les idées de cet exposé :

Si, sur un marché, dix personnes, incapables d'acheter un sac, ne désirent qu'un dixième de sac chacune, le possesseur d'un sac pourra satisfaire leurs besoins à un cours totalement différent de celui pratiqué sur les sacs entiers.

Nous nous en voudrions d'insister sur cette notion et ne voulons, de ce paragraphe, tirer qu'une conclusion :

C'est que, le changement d'unité d'échange étant susceptible d'influer sur l'allure des courbes représentatives de l'offre et de la demande, par l'introduction d'éléments nouveaux dans le problème, l'intersection de ces courbes ne fixe que d'une façon bien arbitraire le prix, expression primaire de la valeur du produit.

III. — *Les valeurs mobilières.*

Parmi les biens directs de consommation courante, il en est qui, par l'animation des échanges auxquels ils donnent lieu, présentent un intérêt tout particulier : ce sont les titres de bourse. Nous pensons que ce sont des biens de consommation courante, au suprême degré, parce que chacun en achète et en vend. Nous ne voyons pas, en effet, pourquoi on donnerait dans ce cas au mot

consommer son sens étymologique ; consommer, ici, signifie s'approprier, et l'usage importe peu une fois acquise la possession.

Nous avons promis d'apporter une preuve irréfragable de l'influence des unités sur les prix. Il suffit, en effet, d'ouvrir une cote et de constater, lorsqu'un même titre est coté sous plusieurs formes, que le cours des unités n'est jamais égal à dix fois le cours des dixièmes, non plus que celui des coupures de 25, à 25 fois le cours des unités.

Devant l'évidence on ne peut que s'incliner.

IV. — *Les biens indirects.*

La question devient ici, dès l'abord, fort complexe, par le fait qu'au marché de ces biens manquera un caractère essentiel : la généralité ; et nous entendons par là la particularité des intéressés comme celle des biens échangés.

On en vient même à se demander, dans le cas des biens purement indirects, s'il existe vraiment un marché.

L'unité sera toujours extrêmement vague, variable avec le temps et les circonstances.

Une machine peut-elle, à elle seule, produire un objet de consommation courante, voilà l'unité de bien indirect trouvée ; encore faut-il que la mise en œuvre de cette machine isolée soit économiquement possible, sinon, nous sommes déjà contraints de rattacher cette unité à un groupe d'unités semblables, afin de lui donner une existence, qui, dès lors, ne sera plus propre.

Bien souvent, la notion deviendra beaucoup plus complexe, et l'unité ne pourra plus être une machine, mais

un ensemble de machines affectées à la production d'une série.

L'unité de fabrication, toujours arbitraire, grandit, et avec elle l'unité de production. Que les notions modernes de concentration et de rationalisation interviennent, et voilà l'unité devenue tellement grande qu'on en vient à se demander si c'est vraiment encore une unité.

Envisager simplement, comme unité de fabrication et de production, une usine capable de sortir un minimum de 100 voitures par jour, c'est peut-être jouer sur les mots ; et pourtant une telle usine n'aura certainement qu'une ligne de montage.

Ne vaut-il pas mieux constater simplement qu'aujourd'hui, sinon peut-être jadis, fabrication et production ne procèdent plus par unité et qu'en la matière, cette notion, à force de se compliquer, a totalement disparu ?

V. — *La main-d'œuvre.*

Ici la notion de dernière unité porte un nom spécial et assez pompeux ; c'est la « Théorie marginale de la production ». Nous n'en parlerons pas tout de suite, car ce sujet fournira la matière d'un chapitre entier de notre étude.

Disons, pourtant, que ce qui était peut-être exact au temps où un artisan fabriquait un seul produit selon d'étroites règles corporatives, ne peut plus l'être aujourd'hui et que l'unité de main-d'œuvre sera fort difficile à discerner, si toutefois on tient à admettre qu'elle existe.

VI. — *La monnaie.*

Avec l'étude de la monnaie, nous abordons un

domaine où la notion de dernière unité devrait trouver et ses applications les plus probantes, et le cadre le mieux propre aux démonstrations dont elle prétend être la base.

Nous ne parlerons, bien entendu, que de la monnaie moderne, laissant délibérément de côté l'étude du troc ou d'autres procédés de paiement primitifs, ce qui dès l'abord nous permettra de reconnaître que la notion d'unité, d'unité monétaire, prime le débat.

Ce débat sera particulièrement intéressant pour notre étude, par le fait qu'il pourra être engagé immédiatement à fond, grâce à l'absence, dans ce cas, de toute notion interposée entre la valeur et le prix.

Et nous devons constater qu'une difficulté surgit dès l'origine, lorsque l'on recherche une notion générale d'unité monétaire.

Tous les pays, en effet, ont une unité monétaire différente ; nous entendons par là, non pas tant le fait qu'ils donnent un nom différent à l'unité monétaire dont ils se servent, mais bien plus, la divergence, parfois considérable, qui peut exister entre les pouvoirs d'achat de ces différentes unités.

Laissons de côté pour le moment les variations nées de la guerre, pour constater que toujours des unités à pouvoir d'achat très varié ont été en usage.

Parfois, même, pour des raisons tout à fait obscures d'ailleurs, l'écart est si grand que l'une des unités n'est presque plus « à l'échelle humaine » et que, n'étant plus commode, et adéquate à une série de tractations, elle doit souvent céder le pas à une unité inférieure.

Tel était le cas de la Livre Sterling, à laquelle son écart

du système décimal interdit tout sous-multiple élémentaire, et qui n'a jamais répondu aux menus besoins quotidiens des sujets britanniques. Le shilling et le penny, par contre, s'ils avaient des valeurs sensiblement supérieures aux monnaies françaises correspondantes, remplissaient dans l'économie un rôle fort semblable à celui du franc et du sou.

Le mark était égal au shilling, la valeur du florin double de celle du franc, et parmi les autres pays d'Occident non compris dans l'Union Latine, l'Espagne enseignait au grand public qu'il pouvait exister des monnaies dépréciées.

Très lointain, le dollar faisait figure d'excentrique avec sa valeur environ quintuple de celle des unités européennes.

L'unité monétaire était donc alors, comme elle avait toujours été, absolument arbitraire.

On objectera, sans doute, qu'elle n'était pas plus arbitraire que les unités de longueur ou de poids, et cela est exact ; mais la diversité des pouvoirs d'achat des unités monétaires entraînait une conséquence tout à fait curieuse. Déjà constatée autrefois, celle-ci a été maintes fois confirmée de notre temps, bien que souvent masquée par l'amplitude des phénomènes monétaires actuels.

Cette conséquence peut s'énoncer sous la forme suivante : à l'intérieur de certaines limites, toutes choses égales d'ailleurs, et en supposant un état d'équilibre établi, les prix intérieurs absolus d'un pays sont fonction, en raison directe, de la valeur absolue de l'unité monétaire du pays.

Ceci nécessite, croyons-nous, quelques explications.

Notons d'abord, et c'est à quoi répondent les précautions liminaires, qu'il faut comparer des choses comparables et ne pas chercher à vérifier la formule, en mettant en regard, par exemple, un pays de libre échange et un autre adoptant une rigoureuse politique protectionniste ; de même convient-il de ne point se livrer à une pareille étude lors d'une période troublée, telle une période d'inflation.

Ajoutons qu'il ne faut pas chercher là une loi véritable, qui ouvrirait des espoirs fallacieux, ou permettrait de prévoir exactement des variations, mais seulement la constatation d'un fait économique ; étant entendu que l'expression « unité monétaire » s'applique encore à des symboles représentatifs de même ordre de pouvoir d'achat.

Enfin, disons qu'en parlant de prix absolus et de valeur absolue, nous entendons simplement, puisqu'on étudie la variation de ces prix et de cette valeur, qu'il convient d'adopter un système de références et d'unités indépendant des monnaies et des prix étudiés. C'est, à coup sûr, un absolu très relatif, mais la simplicité du terme en est l'excuse, l'explication une fois donnée.

Ainsi, voici deux pays, deux pays voisins, où la vie économique présente des caractères analogues, et où les prix des mêmes marchandises, après conversion suivant les données du marché des changes, auront des expressions différentes, simplement parce que les unités monétaires sont dissemblables. Si l'on préfère, et sans chercher à compliquer la question d'idées bimétallistes, voici deux pays où le même poids d'une marchandise identique, importée ou produite dans les mêmes condi-

tions, aura une valeur exprimée par deux poids d'or différents, uniquement parce qu'aux unités monétaires de ces pays correspondent des poids d'or différents ; et cela, parce que le pouvoir d'achat de l'unité monétaire aura influé sur l'adaptation économique générale du pays.

C'est là, il nous semble, un exemple des plus frappants de l'influence du choix de l'unité sur les prix, et nous nous sommes demandés si le phénomène constaté devait être particulier aux variations de l'unité monétaire. Or, autant qu'il nous a été possible d'en juger, nous croyons pouvoir répondre par l'affirmative et par l'affirmative dans ce seul cas.

Tant que des grandeurs physiques entrent seules en jeu, l'équation de conversion est toujours vérifiée, parce que ces grandeurs ne sont pas susceptibles de comporter d'estimation arbitraire. Mais, dès que l'estimation de la valeur intervient implicitement dans la notion de prix, le déséquilibre apparaît.

Enfin, même dans le cas théorique et idéal auquel nous avons voulu songer, de deux pays voisins, ayant la même monnaie, mais dont l'un aurait adopté un système de poids et mesures légèrement réduit par rapport à l'autre, et où l'on eût, comme probable, enregistré des prix unitaires égaux, nous nous sommes rendu compte qu'un tel cas revenait identiquement et uniquement à comparer deux pays ayant des unités monétaires différentes, et aboutissait aux mêmes conclusions.

*
**

Mais abandonnons ce domaine très général des monnaies dans leurs rapports entre elles, et limitons-nous

maintenant au cadre particulier d'un pays ayant une monnaie, donc une unité monétaire. Cherchons si cette notion d'unité, admise par tous les habitants de ce pays pour leur commodité comptable, répond bien, dans l'esprit de tous, à la notion pure que doit comporter l'idée d'unité.

Eh bien, là encore, nous sommes obligés de répondre par la négative. La diversité des utilisations de l'unité monétaire, de par la variation considérable des grandeurs à mesurer, fait que son emploi propre, ou l'emploi de ses multiples, conduit à des relations qui, bien qu'arithmétiquement simples, sont impossibles à lier dans notre cerveau.

On objectera avec raison que cette constatation n'est plus particulière à l'unité monétaire, et que notre cerveau se refuse aussi bien à concevoir la relation non moins élémentaire existant entre l'angström et l'année-lumière, par exemple. A cela, l'on répondra que les sciences physiques n'ont pas envisagé l'emploi concomitant, dans une même étude, de ces deux unités extrêmes, tandis que, pour parler net, la vie économique nous contraint, comme un bilan, à mélanger les milliards avec les centimes.

Donc, cette unité monétaire, qui, dans ce cadre restreint, semblait devoir se présenter sous un jour si simple, si unique, paraît, une fois de plus, être variable et multiple, non seulement pour chacun de nous, mais encore pour nous-mêmes, suivant l'emploi que nous avons à en faire.

Que ces unités diverses puissent dans certains cas se lier les unes aux autres, cela est hors de doute. Que ce lien soit constant, cela n'est rien moins que certain.

Mais comment, alors, pourra-t-on parler de la valeur attribuée à une dernière unité monétaire ?

Laissons même de côté le cas de ce banquier qui défraya un moment la chronique judiciaire, et qui comptait par « unités », son unité était le million ; mais remarquons pourtant que s'il s'agit de grosses entreprises, c'est actuellement une unité fort commode et fort couramment utilisée. Qu'une de ces entreprises, pour rester dans le cadre de la théorie classique de la dernière unité, attribue à son dernier million une certaine importance eu égard à l'emploi des autres, quoi de plus légitime ? Et voilà créée une unité monétaire, qui à coup sûr ne sera pas l'unité de tout le monde.

Bornons-nous seulement à descendre l'échelle des grandeurs, sans nous arrêter à chaque palier, ce qui serait d'autant plus fastidieux que ces paliers sont absolument arbitraires, et limitons-nous aussi, puisque nous parlons en francs, aux notions économiques de cet être idéal que l'on a nommé le « Français moyen ».

Nous allons constater des emplois si divers, qu'ils interdisent l'existence d'une commune mesure entre des évaluations correspondant à des besoins n'ayant point de rapport entre eux.

Quelle valeur attribuerons-nous aux derniers cent-mille-francs qui, s'ils existent, représenteront un élément important de notre fortune ? Quelle valeur aux derniers dix-mille-francs de notre budget ? Quelle valeur aux derniers mille-francs, aux derniers cent-francs correspondant à des dépenses courantes ? Quelle valeur au dernier franc, ou même au dernier centime, unité si faible et si peu tangible que nous la gaspillons chaque jour.

Devant nous l'unité perpétuellement fuit. S'il en est une dernière, il en est peut-être une infinité, toutes variées, qui peuvent prétendre à ce titre, et les valeurs que chacun de nous croirait attacher à elles constituent fort probablement autant de variables indépendantes.

Combien était pourtant séduisante l'application de la théorie de la dernière unité à la monnaie, spécialement au marché des changes en période troublée !

Comme on le voyait bien, cet homme, faisant de l'Économie sans le savoir, qui commençait à acheter des devises par obligation, parce qu'il avait des engagements, puis auquel il demeurait des fonds. Cet homme sage achetait encore des devises pour répartir ses risques ; mais il n'y employait pas tout son avoir restant. Non, il rencontrait miraculeusement une dernière unité monétaire qui satisfaisait pleinement ce second désir. Pourtant, ce n'était point là, semble-t-il, la dernière des dernières, puisqu'il lui en demeurait encore, à employer à des achats spéculatifs de devises ; après quoi il en trouvait toujours à protéger du désastre, toujours en les convertissant sur le marché des changes.

Cela est sans doute fort beau et peut paraître simple ; à nos yeux, ce ne sont qu'inutiles complications.

La théorie psychologique de la monnaie est assez subtile, assez parfaite, autant qu'il peut nous apparaître aujourd'hui, pour se passer de l'aide fallacieuse que veut lui porter la notion de dernière unité.

Où l'on a voulu voir une estimation de la valeur de la dernière unité monétaire, il n'y eut, en réalité, que les opérations courantes de couverture, puis celles de spé-

ulation sur devises, enfin le phénomène de fuite devant la monnaie.

On cherche vainement un point que ne pénètre à fond la théorie psychologique des changes ; elle a fait l'objet de si nombreux exposés que nous ne songeons à en traiter à notre tour. L'explication d'aucun de ses détails ne nécessite l'intervention de la notion de dernière unité.

Aussi bien est-il un point qu'il convient de mettre en lumière, au terme de ce chapitre, car, s'il s'applique à bien des marchés étudiés, son rôle sur le marché des changes est à coup sûr prépondérant.

Lorsque certains auteurs parlent d'une dernière unité, ils la définissent toujours, autant que nous avons pu en juger, comme faisant partie des unités possédées par quiconque intervient sur le marché.

Laisseraient-ils donc de côté le marché du terme, où l'on vend généralement ce que l'on ne possède point ? On serait curieux de connaître quelle notion de dernière unité de marchandise, de bien, peut avoir un spéculateur n'ayant en vue que le profit résultant de différences de cours.

Ces cours sont en général plus la conséquence du marché à terme et de la spéculation, que du marché du comptant, venant encore timidement, comme un souvenir du passé, nous présenter un reflet de la vieille loi de l'offre et de la demande, gardienne tutélaire de la stabilité économique, et sous l'invocation de laquelle nous avons voulu placer cette étude.

Que conclure de la notion d'unité, soumise dans ces pages à un examen que nous avons, dans le cadre économique, cherché à rendre aussi complet que possible ?

C'est qu'il faut se garder d'inférer d'une analogie terminologique à une analogie substantielle.

Une unité, en physique, est chose précise, d'une précision extrême, puisqu'elle est toujours celle des meilleurs appareils de mesure. Une unité, en économie politique, c'est une notion imprécise, dès qu'intervient dans sa formation l'élément de valeur, parce que cet élément est d'essence psychologique, partant, d'un ordre de précision tout différent de celui envisagé jusque-là.

Autant l'intervention de notions d'unités, voire de dernières unités, nous apparaît comme inféconde dans les sciences économiques, autant l'introduction de notions psychologiques, surtout procédant de la psychologie des foules, nous semble, pour ces mêmes sciences, pleine de promesses de progrès.

L'Economique étudie des phénomènes liés à l'activité d'une espèce naturelle que l'on a appelée l'« homo oeconomicus ». Il convient de ne jamais oublier le premier vocable de ce nom savant de l'« homme de la rue ».

A l'économiste, rien de ce qui est humain ne doit être étranger.

CHAPITRE III

LES BIENS INDIRECTS

I. — *Difficulté de la notion de bien indirect.*

Lorsque, pour sérier les difficultés, et examiner successivement des catégories séparées de valeurs économiques, on cherche à classer les différents biens auxquels s'applique l'activité humaine, on se trouve immédiatement en présence d'une distinction observée par la plupart des économistes, et consistant à diviser nos biens, en biens directs et biens indirects.

Que la plupart des économistes adoptent cette classification, ne veut point dire qu'ils y attachent tous une signification identique. Cela ressort clairement des citations placées en note (1). Tous admettent ce classement comme

(1) Nous avons eu déjà l'occasion de mentionner tout ou partie de certains des textes ci-dessous. Nous tenons cependant à les réunir ici pour permettre au lecteur de fixer ses idées sur la question.

« Les biens économiques se classent en biens *directs* et *indirects*. Les premiers sont ceux qui satisfont directement nos besoins (ex. le pain), les autres servent à produire les premiers (ex. la farine, le levain). Les biens indirects n'ont d'utilité économique qu'en vertu de leur propriété de fournir des biens directs ; leur utilité est conditionnée par celle des biens directs. Du jour où ces

n'étant pas définitif, et prétendent que, suivant l'usage auquel il s'applique, un bien peut passer d'une catégorie dans l'autre.

derniers cessent d'être désirés, la valeur d'usage des biens indirects disparaît : si le tabac cessait d'être consommé, les plants de tabac n'auraient plus d'utilité...

« Le même bien peut être, selon l'usage qui en est fait, bien direct ou indirect : ainsi, le charbon peut servir à chauffer des appartements (bien direct) ou des chaudières de machines (bien indirect). »

(BOUSQUET. — *Institutes de science économique*. — Tome I : *Introduction à la science économique*, 1930, p. 39.)

« Les biens de consommation sont des biens capables de satisfaire, immédiatement et directement, nos besoins. On les appelle aussi biens directs, biens achevés, ou biens de premier rang pour indiquer qu'ils ont franchi toutes les étapes qui séparent la matière première du produit fini, parfait : nos vêtements, nos aliments, nos mobiliers d'appartements, nos maisons d'habitations sont des biens de consommation (directs).

« Les biens de production sont ceux qui servent à produire d'autres biens et, pour cette raison, on les désigne également sous le nom de biens indirects, de production.

« Les biens de production se subdivisent eux-mêmes en deux groupes : celui des matières premières, et celui des biens instrumentaux.

« Les matières premières sont les biens inachevés, à l'état de chrysalide pour ainsi dire, qui ont des transformations à subir, avant d'être prêts pour le consommateur. C'est pour ce motif qu'on les appelle parfois biens de deuxième, troisième, quatrième rang, selon leur degré d'achèvement, d'après le nombre d'étapes à parcourir avant d'atteindre leur forme parfaite. Le blé, le coton brut, le minerai de fer sont des matières premières au bas de l'échelle de leurs transformations ultérieures.

« Les biens instrumentaux servent à produire d'autres biens, en fournissant des matières premières ou en aidant à les transformer. La terre, tout l'outillage agricole, industriel, commercial ; toutes les installations durables comme les ponts, les aqueducs, les tunnels ; tous les bâtiments qui servent à la production comme les usines, les fermes, les magasins, ou au transport des produits comme les gares ; tous les biens achevés qui jouent le rôle d'auxi-

C'est, nous semble-t-il, abandonner toute classification que de la rattacher à l'idée d'emploi, par suite de l'infinie variété de ceux-ci.

liaires dans la production comme le pétrole, les huiles lubrifiantes, le charbon et, enfin, cet instrument d'échange qu'on appelle la monnaie, toutes ces choses sont des biens instrumentaux... » (*Précis d'économie politique* de REBOUD, tome I, page 24).

M. REBOUD ajoute d'ailleurs que « tous les biens ne sont du reste pas tous classés définitivement, en raison de leur nature même, dans l'une ou l'autre des catégories précédentes, biens de consommation ou biens de production. Certains d'entre eux peuvent, au gré de leurs propriétaires, être consommés directement ou bien servir à une œuvre de production. Je puis brûler de l'huile dans ma lampe et du charbon dans mon poêle, pour me procurer de la lumière et de la chaleur, au lieu d'employer cette huile et ce charbon à graisser les rouages et à chauffer la chaudière d'une machine à vapeur, c'est-à-dire au lieu de les utiliser comme « biens de production » ou biens indirects ».

M. REBOUD indique ensuite que les biens indirects sont de durées bien inégales. « Les uns disparaissent dès le premier usage comme l'huile, le charbon et les autres matières auxiliaires ; d'autres, plus durables, prolongent leurs services pendant des années, comme les machines, et même pendant des siècles, comme certaines installations fixes, les tunnels par exemple ».

Pour M. Henry TRUCHY, les biens indirects ou de production sont ceux qui ne sont pas « appliqués directement à la satisfaction de nos besoins, mais qui servent à produire d'autres biens ; ils ne servent à la satisfaction de nos besoins que par l'intermédiaire de ces biens, par conséquent d'une façon indirecte ». Et il cite, parmi les biens indirects, la terre, l'outillage, les bâtiments à usage économique, la monnaie, les matières auxiliaires telles que la houille, le pétrole, les huiles, les graisses. Il fait remarquer que les matières auxiliaires sont un accessoire de l'outillage. Il termine en indiquant que la constitution, l'accroissement, le perfectionnement des biens de production (ou biens indirects) sont les conditions nécessaires de toute vie économique civilisée.

A son cours d'économie politique, M. AFTALION s'exprime avec une très grande précision.

« Tous les biens ne sont pas des biens directs, un vêtement est un bien direct, parce qu'il satisfait immédiatement un besoin.

Nous avouons, par exemple, ne pas saisir du tout la pensée de MM. REBOUD et BOUSQUET, lorsque ces auteurs mentionnent le charbon comme un bien direct quand il

Le tissu qui sert à confectionner ce vêtement ne satisfait pas directement un besoin ; il n'en satisfera que plus tard, quand il sera transformé en vêtement ; le fil qui sert à confectionner le tissu est encore un bien indirect ; le coton, la laine, la soie qui servent à confectionner les tissus sont encore des biens qui ne satisfont pas directement les besoins. On peut aussi distinguer, suivant que les biens sont plus ou moins éloignés du consommateur final, des biens qu'on peut appeler des biens de second rang, puis de troisième, de quatrième, de cinquième, de sixième rang, etc., etc. Une machine est un bien d'un rang éloigné ; elle ne sert pas à satisfaire des besoins, mais à produire des objets qui, eux, satisferont les besoins...

« Seuls, les biens directs ont une utilité directe, seuls ils satisfont directement les besoins. De quoi dépend alors la valeur des biens indirects, la valeur du tissu, du fil, du coton, de la laine, de la soie ? Leur utilité est une utilité dérivée de l'utilité des biens qu'ils servent à produire. Si le coton, la laine, la soie ont pour nous de la valeur, c'est parce que le vêtement qu'ils serviront à produire aura de la valeur. Si une machine a pour nous de la valeur, c'est parce qu'elle permet de produire des objets qui satisferont nos besoins. Ainsi les biens directs ont seuls une valeur directe ; les biens indirects ont une valeur dérivée, et cette valeur est dérivée de l'utilité du bien qu'ils servent à produire... »

Et M. AFTALION, pour déterminer cette valeur, fait intervenir un élément quantitatif et un élément qualitatif ; ces deux éléments se trouvant fondus dans la théorie de l'utilité finale. « Là aussi vont intervenir à la fois un élément quantitatif et un élément qualitatif. Une machine a de la valeur parce qu'elle sert à produire des objets de consommation, mais sa valeur va dépendre à la fois de la valeur que nous attachons aux biens de consommation et du nombre d'objets en plus que cette machine nous permettra d'obtenir. Donc à la fois élément qualitatif, la valeur de l'objet produit, et élément quantitatif, le nombre d'objets produits. Une machine, qui servirait à produire un objet de grande valeur, peut avoir une valeur beaucoup plus faible qu'une machine qui sert à produire des objets d'une faible valeur, si la première machine n'en produit qu'un petit nombre au cours de son existence, alors que la seconde en produit en très grande quantité ».

sert au chauffage d'une habitation et indirect lorsqu'il est employé sur la grille d'une locomotive. Le monde a besoin de mouvement comme de chaleur, et le lien physique, unissant ces deux phénomènes, est si étroit, que la combinaison exothermique du carbone avec l'oxygène nous permet d'obtenir l'un ou l'autre, sans être contraints de considérer le charbon comme bien direct ou indirect suivant le cas. Que penser aussi lorsqu'il s'agit de séparer le pain de la farine ? D'ailleurs la pensée, exprimée par la plupart des économistes, se retourne contre leurs auteurs, et pour reprendre l'exemple ci-dessus, il semble qu'en suivant littéralement l'opinion de M. REBOUD et de M. BOUSQUET, on en vienne à considérer ce même morceau de charbon comme bien indirect si au lieu d'un poêle on disposait d'une installation de chauffage central à vapeur et comme bien direct si on l'employait dans un moteur à air chaud.

Dans quelle classe enfin le ranger, si on le brûle sous une chaudière d'usine électrique et que le courant produit serve peu ou prou au chauffage d'une habitation ?

La subtilité est telle, que le classement nous paraît dépendre plus d'une opinion personnelle que d'une réalité.

Certains auteurs, autres que ceux déjà cités, sont beaucoup plus prudents. Tel M. PERREAU qui semble limiter les biens indirects aux fonds de terre, mines, installations industrielles, agricoles, commerciales, routes, voies ferrées, canaux, puits, etc., ou M. LEROY-BEAULIEU qui n'envisage que des facteurs de production dont le premier est la nature (1).

(1) « La nature se manifeste dans la qualité même du sol, dans sa configuration et son climat, dans le sous-sol. Mais les biens

C'est une opinion semblable que nous trouvons exprimée par M. GIDE (1).

Dans un tel cas l'idée est assez générale pour rester concevable et échapper à une critique précise.

Il nous est apparu, malgré le vague où se débat la question, que nous pouvions peut-être nous hasarder à proposer une nouvelle définition, ou plus exactement une définition plus générale, de la notion de bien direct.

« Un bien serait direct, lorsqu'un apport supplémentaire de main-d'œuvre n'en accroîtrait plus l'utilité sans en détruire la matière. »

de la nature sont inégalement répartis : ils ne sont pas tous des biens communs à tous les hommes, ni des biens toujours gratuits dont l'usage n'exige aucun prix ».

Le travail humain est le second facteur de la production. M. LEROY-BEAULIEU esquisse une classification des travaux de l'homme et des biens indirects qui permettent à l'homme d'exécuter ces travaux :

a) Industries extractives, qui puisent au sein de la nature sans les modifier, du moins essentiellement, les substances utiles : pêche, chasse, fruits sauvages, exploitation des forêts, des mines et des carrières ;

b) Industrie agricole, qui tire aussi du sol des matières utiles, mais en soumettant la nature à l'action de l'homme et à la connaissance qu'il a de ses lois ;

c) Industries manufacturières qui façonnent et transforment, avec le concours de l'homme, et des forces physiques ou chimiques, les objets que lui ont livrés l'industrie extractive et l'industrie agricole ;

d) Industrie commerciale ;

e) Industrie des transports.

(1) « Pour que l'homme puisse produire, il faut que la nature lui fournisse : d'abord un *milieu* physique où il puisse vivre, puis, en outre, une *terre* suffisamment fertile, une *matière première* utilisable qui vient soit de la terre, soit du sous-sol, et des *forces motrices* qui aident son travail. » (GIDE : *Principes d'économie politique*, 26^e édition, 1931).

Avec cette formule, non seulement les terres, les mines, les ports, etc., se trouvent classés dans les biens indirects, le pain, la farine et le blé parmi les biens directs ; enfin l'on n'hésite pas une seconde sur la catégorie où il convient de placer les tissus et les complets veston.

On se heurtera pourtant, toujours, au fait que certains biens peuvent être directs pour les uns et indirects pour les autres.

Une gueuse de fonte, servant de lest, est bien direct ; matière première de fonderie, elle change de catégorie , on se voit forcé de conclure, que ce qui doit conduire au classement, c'est l'usage général, direct ou indirect du produit étudié. Nous avons donné notre opinion sur la valeur d'une telle distinction.

D'ailleurs, ne convient-il pas de se demander, quelle utilité peut présenter cette classification ? Peut-être, à l'origine, une utilité didactique ; elle facilite sans doute aux jeunes étudiants la compréhension de la généralité variable, présentée par l'utilité des biens ; mais, ensuite, conduit-elle vraiment à un raisonnement ou à une notion intéressante ?

Il ne nous semble pas, et comme nous avons constaté la fragilité de cette distinction, traçant une frontière mal définie et flottante, il nous paraît que la notion en cause présente un intérêt bien inférieur à celui qu'y attachent les auteurs cités par nous.

Il n'y a pas de biens absolument directs ou indirects par eux-mêmes, non plus que de biens directs ou indirects pour tous. Cette double imprécision donne le droit de garder à l'égard de cette classification une certaine réserve, tout au moins.

II. — *La matière et la main-d'œuvre.*

Nous avons pourtant cru devoir dire notre mot sur la question, parce que la forme peu différente des autres et sans doute aussi imprécise, sous laquelle nous avons énoncé la distinction des biens directs et des biens indirects, a attiré notre attention sur un fait, qui nous a paru fort intéressant.

C'est le lien entre la matière et la main-d'œuvre, lien existant depuis toujours, mais que les temps présents ont rendu plus étroit, peut-être, et, à coup sûr, plus nettement tangible.

Nous n'entendons pas là, le fait que la main-d'œuvre ne saurait être employée qu'en vue d'une transformation de matière et que la matière ne saurait être intelligemment transformée sans l'intervention de la main-d'œuvre ; nous désirons parler d'une cohésion plus intime encore de la matière et de la main-d'œuvre, de la quasi-possibilité qui existe de les substituer indifféremment l'une à l'autre.

Ce sont faits certains, que les machines-outils ne font que remplacer les ouvriers avec plus de précision ; qu'une machine thermique et tous ses accessoires, combustible compris, tient également la place d'autres manœuvres, en apportant évidemment à ce que pourrait faire l'homme des perfections considérables ; que dans les ateliers il arrive souvent de gaspiller volontairement de la matière pour diminuer la main-d'œuvre nécessaire, et ce, dans un simple but d'économie ; que mille autres exemples du même ordre pourraient venir à l'appui de cette notion curieuse à première vue, de fongibilité théorique de la matière et de la main-d'œuvre.

En fait, cela tient à ce que tous les biens ne sont foncièrement que de la main-d'œuvre accumulée. Leur prix, expression primaire de leur valeur, est uniquement conditionné, hors les redevances foncières ou tréfoncières acquittées à l'origine de la production, par la main-d'œuvre incorporée sous quelque forme que ce soit.

On ne sait pourquoi d'ailleurs, la plupart des économistes qui ont adopté une semblable opinion ont éprouvé le besoin de faire intervenir ici la notion de valeur.

Lorsque Karl MARX, pour n'en citer qu'un, professe que le travail n'est pas seulement la cause de la valeur, mais qu'il en est la substance, lorsqu'il affirme que toute valeur n'est que la cristallisation, la condensation, d'une certaine quantité, d'ailleurs fort variable, de travail, on est en droit de regretter qu'il n'ait pas dissocié le relatif et l'absolu et qu'en place de la valeur, il n'ait pensé aux biens eux-mêmes, auxquels tout ce qu'il écrit peut s'appliquer.

Tous nos biens ne sont jamais que la somme d'une matière toujours fournie gratuitement à l'homme, et du travail qui s'y trouve incorporé, directement ou indirectement.

C'est le bien lui-même, et non sa valeur, qui est le résultat du travail, et comme le bien peut souvent être obtenu par des voies différentes, celle qui demande l'intégration d'une moindre quantité de main-d'œuvre prime les autres par simple raison d'économie.

On ne sait pourquoi cette idée se fait difficilement jour dans le monde économique et toujours au travers de l'inutile notion de valeur.

D'après M. ANTONELLI (1), les éléments de cette théorie se rencontrent dans les ouvrages de William PETTY et de LOCKE, c'est-à-dire datent de la fin du xvii^e siècle. PETTY accorde expressément au travail le rôle de principe actif de la valeur. LOCKE écrit que « c'est le travail qui met des différents prix aux choses ». Mais il faut aller jusqu'à CANTILLON, pour voir exposée, dans toutes ses conséquences, la théorie de la valeur travail. Enfin, ce sont Adam SMITH et RICARDO qui donnèrent à la théorie une cohésion tout à fait remarquable.

En effet, SMITH (2) constate que les biens « contiennent la valeur d'une certaine somme de travail » et que leur possession nous « épargne » une certaine fatigue. Il estime que « c'est avec du travail que toutes les richesses du monde ont été achetées originairement ».

Et plus loin il ajoute : « Il faut toujours se rappeler que c'est le travail, et non aucune autre marchandise, ou classe de marchandises particulières, qui est la mesure réelle de la valeur, tant pour l'argent que pour toute autre marchandise quelconque » (3).

Et M. ANTONELLI conclut : « En résumé, la valeur individuelle paraît le plus utilement et logiquement mesurée par la considération simultanée de l'utilité et du travail, l'utilité répondant à la satisfaction du désir, ce que nous avons appelé « valeur qualifiée », le travail répondant à l'effort et au sacrifice, ce que nous avons appelé « valeur dérivée ».

(1) *Traité d'économie politique*, page 339, tome I.

(2) *Richesse des nations*, Ed. Farnier, I, page 123.

(3) *Id.*, page 231.

On voit comme la question dévie, par suite de l'interposition de la notion de valeur. Mais le fait curieux, c'est cette notion de valeur qui vient toujours au premier plan, et est l'objet essentiel de l'étude, masquant le lien profond, cause du phénomène.

C'est également l'opinion de RICARDO, indique M. Camille PERREAU (1), avec cette particularité que, pour cet auteur, la valeur est mesurée non seulement par le travail actuel, mais aussi par le travail antérieur, affecté sous forme de capital à la production. Pour BASTIAT s'inspirant de CAREY (2), la formule est peu différente. Le travail qu'il propose de prendre en considération comme élément constitutif de la valeur, c'est celui que l'échange épargne à l'acquéreur.

Et comme, en épargnant à l'autre un travail, chacun des échangistes lui rend service, BASTIAT est amené à définir la valeur : le rapport de deux services échangés. Plus

(1) *Cours d'économie politique*, tome I, 4^e éd., 1928, page 330.

(2) « CAREY a rectifié la théorie de RICARDO et en a établi une nouvelle plus ingénieuse : « c'est que la valeur est déterminée « non par le travail effectué, mais par le travail épargné ». BASTIAT pense que ce travail épargné c'est un service rendu à l'acquéreur, et il conclut que la valeur « c'est le rapport de deux services « échangés »

« RICARDO, nous le savons, avait enseigné que la valeur était déterminée par le travail effectué pour la production. Cette théorie agréait certes à Bastiat et il l'aurait volontiers fait rentrer dans ses harmonies, car elle satisfaisait très bien à l'idée de justice, en montrant toute valeur, et par conséquent toute propriété, fondée sur le travail. Mais BASTIAT ne peut se contenter d'une conception trop manifestement en contradiction avec les faits, car il voit bien qu'elle ne pouvait expliquer, par exemple, pourquoi la valeur d'une perle, trouvée par aventure, était égale à celle d'une perle péniblement extraite du fond des mers... » (*Histoire des doctrines économiques*. GIDE et RIST, page 389).

récemment l'idée de la valeur fondée sur le travail a trouvé son expression dans une théorie dite du « coût de production ».

La difficulté, l'erreur, nous préférons dire, la fausse orientation donnée à l'étude, par suite de la prépondérance nuisible de la notion de valeur, a été lumineusement mise en avant par M. GIDE, qui pourtant n'a pas osé conclure, et arracher le voile, rendant tous les faits clairs à la lumière de cette interpénétration fondamentale du travail onéreux et de la matière gratuite, dans le fondement de l'idée matérielle du bien lui-même et non de celle de sa valeur.

« En effet, écrit-il (1), pour KARL MARX, le travail n'est pas seulement la cause de la valeur, comme l'ont dit d'autres économistes ; il est sa substance. Toute valeur n'est que la cristallisation, la condensation, d'une certaine quantité de travail.

« Mais cette image du travail congelé ou cristallisé en valeur, nous paraît susciter une idée fausse de la valeur, en la matérialisant dans son objet ; rien ne ressemble moins à l'immuable cristal que la valeur. Sans doute, le travail ou la nature fournissent à la valeur son objet, *mais elle n'est pas dans cet objet, elle est en dehors de lui*. La valeur n'est pas un produit : *elle est un reflet sur les choses du rayon projeté par notre désir*. Selon que le rayon de ce phare à feux tournants se dirige ici ou là, il fait surgir dans l'ombre les objets du monde extérieur, et sitôt qu'il les quitte, ils disparaissent dans la nuit. Ils avaient une valeur, ils n'en ont plus.

(1) *Principes d'économie politique*, 1931, page 52.

« Si la valeur de toute chose n'était que du travail cristallisé en elle, on ne pourrait échapper à cette conséquence, que toute valeur est nécessairement immuable, puisque ce qui est passé ne peut plus changer. Or, chacun sait, au contraire, que la valeur d'un objet varie dans le temps, et sans cesse par conséquent, parce qu'elle dépend de la demande, du désir. Il est bien évident que ces variations sont absolument indépendantes du travail de production originaire. Le travail passé est mort, la valeur est vivante.

« Il est vrai que les marxistes ont une réponse prête : c'est que le travail qui sert de base à la valeur, ce n'est pas le travail passé, mais le travail présent : ce n'est pas le travail spécialement consacré à produire l'effet que l'on considère, mais le travail générique nécessaire, dans les conditions sociales existantes, pour remplacer le même objet, c'est-à-dire le travail de reproduction, ou encore, comme dit Karl MARX, le travail social nécessaire pour la production de cet objet. »

Puis M. GIDE poursuit, en indiquant que ce travail moyen social, ne change que lentement, au fur et à mesure des progrès de l'industrie et que par conséquent « il ne saurait expliquer les variations si fréquentes, souvent quotidiennes, de la valeur des choses ; celles qui résultent, sur le marché, de l'offre et de la demande ». Il cite le cas du vin qui se bonifie et augmente de valeur en cave, sans que ni le travail du vigneron qui l'a récolté, ni même le travail social employé aient changé. Tel est encore le cas de la terre et des maisons, qui, en admettant même que leur valeur originaire soit due au travail de défrichement ou de construction, peuvent subir des plus-

values considérables dues uniquement à leur emplacement ou à leur situation.

Ces diverses citations, sur lesquelles on pourrait indéfiniment discuter, nous semblent éclairer les divergences de vues comme l'idée directrice obscurcie et détournée du droit chemin par la notion de valeur.

Là est la raison qui nous a fait insister sur ce point ; car plus il nous a été donné de réfléchir sur les analogies qui lient à la matière, substratum nécessaire, mais inintéressant du point de vue économique, la main-d'œuvre, pour former les biens, plus l'unité absolue du complexe constitué par ces trois éléments disparates nous est apparue comme devant être un des fondements de l'économie moderne, et la base essentielle de l'étude du phénomène de la production, comme de tous les problèmes qui s'y trouvent rattachés.

On pourrait voir là une merveilleuse harmonie préétablie, si elle n'avait son essence dans l'indiscernabilité fondamentale de ces trois notions, qui nous semblent aujourd'hui distinctes, indiscernabilité qui englobe la matière elle-même, car on peut estimer qu'avant d'avoir été désignée ou choisie, c'est-à-dire d'avoir été l'objet d'un certain travail, la matière n'est rien.

Le travail, nous entendons bien entendu par là l'ensemble de toutes les formes de l'activité humaine, passées ou présentes, est donc tout. Et nous croyons pouvoir conclure que les biens quels qu'ils soient, directs ou indirects, depuis la terre et tout ce qu'elle contient au regard de l'économiste, jusqu'au porte-plume avec lequel nous écrivons, ne sont que du travail matérialisé.

III. — *Equilibre et Dernière Unité*

Nous avons été entraînés par cette notion de biens indirects fort loin, semble-t-il, de notre sujet, mais l'analyse que nous venons de faire, nous ramène brutalement dans le vif de la question.

Si tous les biens ne sont que de la main-d'œuvre matérialisée, ils sont théoriquement indiscernables ; comment peut-on, alors, envisager seulement de considérer une dernière unité comme représentant un élément constitutif de l'idée de valeur, puisqu'il ne peut y avoir là qu'un phénomène d'équilibre indifférent ?

On ne conçoit plus du tout comment la théorie de la dernière unité pourrait intervenir ; et pourtant le phénomène d'équilibre existe ; il constitue une réalité, une réalité importante au point de vue économique et qui mérite son explication.

Celle-ci d'ailleurs nous paraît très claire. De même que la main-d'œuvre est sujette à de perpétuelles migrations au travers des industries, suivant leurs besoins, de même les biens indirects, qui n'en sont qu'une fraction indiscernable, trouvent à s'employer au point où ils peuvent être le plus utiles, au point où ils sont le plus demandés, quel que soit, et c'est ce qui est essentiel, l'objet final de cette demande.

Cela est vrai pour tous les biens indirects, avec plus ou moins de facilité pourtant, suivant que ceux-ci sont plus ou moins susceptibles de s'adapter aux circonstances.

Les biens qui forment la classe la moins adaptable sont représentés en première ligne par l'industrie extractive et l'industrie lourde.

Si l'électrification d'un pays, grâce à ses chutes d'eau, amène une réduction de la consommation de charbon, on voit mal quelle politique pourront adopter les mines de houille, autre que celle consistant à réduire ou à suspendre l'exploitation. Si l'emploi d'un nouveau métal diminue la demande des produits sidérurgiques, les hauts fourneaux s'éteindront.

L'agriculture sera déjà susceptible de présenter une certaine souplesse, grâce à la variété des produits qu'elle est capable de livrer sur le marché. Mais la question deviendra particulièrement intéressante, et s'orientera vers des solutions pratiques, lorsqu'il s'agira de l'industrie de transformation, qui constitue la base fondamentale de l'économie productrice d'un pays.

Comme la conséquence de cette notion d'équilibre des biens indirects s'est fait sentir cruellement, des solutions pratiques, nées du bon sens, sans l'intervention d'aucune théorie, se sont fait jour peu à peu, l'ingénieur suppléant l'économiste défaillant, et ont fini par s'imposer de façon universelle. Ainsi s'est formé le grand problème de l'adaptation des fabrications, auquel se joint la question connexe de l'organisation intérieure des ateliers.

Les recherches effectuées pour résoudre les difficultés rencontrées ont abouti, on le sait, au bouleversement de la plupart des idées anciennes en la matière. Elles ont conduit : à préférer à des machines complexes auxquelles chaque jour apportait un perfectionnement, des machines excessivement simples qu'un montage spécial rendait plus particulièrement aptes à l'opération envisagée ; à grouper ces machines suivant des ordres que semblait

réprouver notre logique élémentaire, jusqu'à ce qu'elle se soit modelée à l'optique nouvelle.

Enfin, ces études ont amené les dirigeants à remplacer l'ancienne forme de subordination de type militaire par une hiérarchie plus complexe et plus souple, dans le seul but de permettre à la fabrication de s'orienter instantanément au mieux de ses intérêts.

Les exemples sont nombreux du succès de ces méthodes nouvelles.

Est-il besoin de rappeler avec quelle difficulté et quelle lenteur les ateliers existant à la mobilisation s'adaptèrent aux fabrications de guerre ; avec quelle aisance et quelle rapidité, au contraire, ceux nés de la guerre passèrent dès l'armistice aux fabrications de paix ? Et cela simplement parce qu'en quatre ans les idées avaient évolué de telle sorte, que tout avait été conçu ou modifié en vue d'une faculté d'adaptation prévue comme indispensable, sans même savoir le but auquel elle tendrait.

On se rend compte de l'importance d'une telle notion pour toute l'économie, et de l'élément régulateur qui peut en résulter dans tous les domaines touchant de près ou de loin à la production.

C'est là certainement, du point de vue de l'économiste, un des plus gros progrès réalisés par l'industrie, au cours de ces dernières années ; car en parant tout, pour évoluer au plus près sous les bourrasques inéluctables des grandes variations économiques, l'industrie a réalisé le maximum de ce qu'on pouvait actuellement attendre d'elle en vue du progrès et du bien-être matériel de l'homme. Ce qui est, on en conviendra, le seul objet qui lui ait été proposé.

IV. — *Les plans nationaux*

Mais, parfois, ce n'est plus seulement dans le cadre des industries privées que les transformations et les adaptations sont nécessaires. Parfois les circonstances imposent à l'Etat de se mêler plus intimement que de coutume à la vie économique de ses ressortissants, en organisant lui-même le travail dans des ateliers occasionnels.

L'idée en elle-même n'est pas neuve, mais, comme toutes les idées anciennes, elle a évolué de façon profonde.

Deux expressions marquent la différence entre le passé et l'actuel, entre ce que nous nommons aujourd'hui « le plan d'outillage national » et ce qu'en 1770, à Limoges, où il les ouvrit, croyons-nous pour la première fois, Turgot appelait des « ateliers de charité ». Devenu contrôleur général des Finances, en 1775, il régla minutieusement le fonctionnement et la police de ces ateliers. Mais le plan fut abandonné lorsqu'il quitta le ministère en 1776. En 1788, pour lutter contre le chômage, la Ville de Paris décida d'ouvrir des ateliers publics ; les rives de la Seine devinrent un vaste chantier. Aussitôt les chômeurs de province accoururent à Paris, et l'on fut bientôt contraint de fermer les ateliers. Les ouvriers non originaires de Paris furent renvoyés avec des subsides. Pourtant on ouvrit encore des ateliers de filature, et on exécuta des travaux de terrassement. L'Assemblée nationale, en août 1790, décida l'ouverture de nouveaux chantiers ; en janvier 1791 on comptait 26.400 ouvriers employés aux chantiers et 31.000 en juin. Sous la Convention, la loi des 19-24 mai 1793 réglementa les travaux de calamité ou de morte-saison.

Durant le Premier Empire, Napoléon intervint lui-même en faveur des chômeurs. En 1812, 18 millions furent prélevés sur le domaine extraordinaire, pour accorder des secours aux industriels menacés par une crise économique, et empêcher la fermeture des ateliers. L'année suivante, l'Empereur ordonna des travaux de terrassement pour la construction du canal de Saint-Martin.

En 1830, malgré l'insuccès des ateliers publics de la Révolution, le gouvernement eut de nouveau faiblement recours à ce mode d'assistance. Mais une application plus large du système fut faite en 1848. Un malaise social aggravait la crise économique, la révolution aggrava tout. Le chômage s'accrut dans les centres industriels et surtout à Paris. On créa des ateliers nationaux où des ouvriers misérablement rétribués furent employés à des travaux de terrassement.

Quatre ateliers furent ainsi ouverts au 1^{er} mars 1848, occupant au total moins de 5.000 ouvriers. Mais, le 5 mars, le chiffre des ouvriers sans travail était à Paris de 17.000, et il n'y avait toujours que 5.000 places sur les chantiers. Fin mars, on comptait 40.000 ouvriers inscrits. Ceux qui travaillaient touchaient 2 francs par jour ; mais ceux à qui on ne pouvait fournir de travail touchaient quand même un franc. Bientôt on créa un roulement entre les ouvriers en chômage, et on leur donna à tous huit francs pour deux jours de travail par semaine. Le 16 avril, il y avait 60.000 inscrits, 100.000 le 15 mai. Aucun travail utile ne put être entrepris.

Devant la progression du chômage, et en présence du peu de travail effectué, on chercha à réglementer le mode de rétribution. Le travail à la tâche fut seul toléré en

même temps qu'étaient exigés des ouvriers secourus trois mois de résidence dans le département. On ouvrit, ou on essaya d'ouvrir des chantiers en province, après les journées de juin ; l'insuccès fut le même.

Les charges qui résultèrent de ces exploitations désastreuses et que dut supporter l'Etat furent considérables et contraignirent à voter 45 centimes additionnels.

De 1849 à 1851, sur l'initiative de Louis BLANC, des ateliers sociaux furent créés, grâce à des avances de fonds de l'Etat à des ouvriers qualifiés. Sur trois millions et demi d'avances ainsi consenties, l'Etat ne récupéra qu'un million 700.000 fr. L'échec fut retentissant.

Aux Etats-Unis, furent tentés aussi quelques essais en vue de procurer du travail aux chômeurs au moyen de travaux destinés à la création d'un outillage national ; après quelques opérations de déboisement la tentative dut être abandonnée.

Les autres pays qui s'y engagèrent ne réussirent guère mieux dans cette voie, et les applications des théories marxistes du droit au travail n'ont pas donné de meilleurs résultats en Allemagne, en Angleterre, ou en Australie. Le chômage est une épreuve particulièrement douloureuse pour le travailleur, en présence de laquelle l'Etat ne peut rester inactif. Mais il est impossible à l'Etat d'utiliser rationnellement le travail d'ouvriers de toutes professions, précisément au moment et dans la proportion où le chômage les rend disponibles. Son action suivie peut être efficace pour diminuer ou atténuer les causes du chômage, grâce à une sage politique économique ; mais, lorsque le mal sévit, le remède paraît bien difficile à imaginer.

On voit, au travers de ce court résumé historique, quel fut le point de départ de l'intervention de l'Etat : la charité ; et quelle est aujourd'hui la conclusion à tirer de ces tentatives : c'est qu'une fois de plus gouverner ce devra être prévoir et non remédier parce qu'il n'existe pas de remède.

Il faudrait que les travaux, les grands travaux, qui naturellement doivent avoir un but productif, immédiat ou lointain, se présentent avec un programme aménagé de telle sorte, qu'il soit possible de pousser plus activement leur exécution dans les périodes de dépression économique, et de la ralentir dans les périodes de prospérité, lorsque la main-d'œuvre trouve facilement à s'employer en tous lieux. Conçue de telle façon, l'intervention de l'Etat serait rationnelle ; quasi permanente, elle servirait au marché de la main-d'œuvre d'organisme régulateur, et atténuerait, au moins à l'origine, les effets brutaux des crises économiques.

Mais, hélas, trop souvent les pouvoirs publics agissent presque en sens contraire de l'influence attendue, et créent à certains moments, de façon inconsidérée, une offre de travail supérieure à l'offre normale.

Ainsi en fut-il à Paris, lors de l'ouverture des chantiers du Métropolitain, coïncidant avec la préparation de l'Exposition Universelle.

De grandes administrations, les Compagnies de Chemins de fer par exemple, attendent trop souvent une période de prospérité pour lancer la manne de leurs commandes, à un moment où l'industrie, après l'avoir vainement implorée, en a moins besoin, par suite de l'afflux des ordres privés.

Sans doute le problème de « la main-d'œuvre dirigée » est-il complexe, mais il n'apparaît pas insoluble si les pouvoirs publics veulent bien s'inspirer de considérations purement économiques.

Dans une série d'articles publiés par l'*Information*, au mois de novembre 1931, sous le titre : « Peut-on hâter la reprise des affaires ? » M. AFTALION s'étend assez longuement sur ce sujet. « L'amélioration de la situation politique dans le monde, écrit-il, pourrait substituer au pessimisme actuel qui paralyse les achats, une phase d'optimisme qui augmenterait achats et commandes ». Mais, comme les revenus des particuliers ont diminué, ces achats et ces commandes devraient être faits par l'Etat, par les grands services publics, et par les grandes Compagnies liées à l'Etat.

« Déjà, en 1908-1911, ajoute-t-il, une Commission du travail conseillait de ralentir ou d'ajourner, durant les périodes de prospérité, les commandes ou les travaux des Administrations publiques et des Compagnies de chemins de fer, de les accroître, au contraire, durant des périodes de dépression. L'Etat et les grands réseaux feraient produire moins dans les années de forte activité de l'industrie privée, et davantage dans les années de stagnation industrielle. Il y aurait ainsi quelque compensation, quelque atténuation aux excès alternés du rythme économique général, moins de chômage dans la dépression. »

Il faut reconnaître que les recommandations de la Commission VIVIANI n'ont guère été suivies. Les années de prospérité donnaient des plus-values fiscales ou des recettes élevées, dont les Administrations publiques et les grandes Compagnies profitaient pour accroître tra-

vaux et commandes. Dans les périodes de dépression, lorsque tarissent les ressources, une politique à courte vue fait restreindre les travaux et retarder les commandes. Par voie de conséquence, on laisse l'activité économique du pays diminuer, sans égard aux conséquences possibles d'un chômage inévitable.

Exigeant des réseaux, sous prétexte de nécessités budgétaires, l'abandon des programmes de travaux neufs et des commandes de matériel roulant prévus pour l'année 1931, l'Etat a indirectement aggravé le chômage dans de nombreuses usines.

Cependant, le programme d'outillage national, préparé par le ministre TARDIEU, en vue de l'utilisation des ressources disponibles du Trésor, a vu changer son objet ; repris par le cabinet LAVAL, il n'est plus qu'un des moyens mis en œuvre pour hâter une reprise d'activité des affaires et pallier un chômage menaçant.

Dans l'exposé des motifs du projet, déposé à la Chambre des députés lors de la séance du 12 novembre 1931, le Ministre des Finances reconnaît que « dans la préparation de ce projet, le Gouvernement a été guidé essentiellement par la préoccupation du chômage, et par le souci de réduire ou de prévenir son développement au cours de l'année qui va s'ouvrir ».

La loi du 19 mars 1931 avait autorisé l'exécution de travaux d'un coût total de 670 millions. La loi du 28 décembre 1931 prévoit la réalisation immédiate de certains travaux relatifs au perfectionnement de l'outillage national, et crée une caisse de crédit aux départements et aux communes, en vue du perfectionnement de l'outillage départemental et communal.

L'exécution de ces travaux s'élevant au total à 3.476 millions de francs représente un effort certainement insuffisant pour changer la situation économique, mais elle atténuera les effets du chômage. A cette somme, doivent être ajoutées les dépenses des départements et des communes évaluées approximativement à un milliard et demi de francs. C'est donc un total de travaux correspondant à cinq milliards de dépenses qui vient d'être décidé ; non compris les commandes résultant des emprunts coloniaux récemment votés, les travaux en voie d'exécution pour la défense des frontières, les commandes des réseaux de chemins de fer et celles du ministère des Postes.

Ce programme ne comprend, bien entendu, que des travaux productifs. Le Parlement n'a pas voulu se lancer dans des travaux sans nécessité, sous prétexte de mener un combat aveugle contre le chômage. Il a voulu éviter de tomber dans l'excès qui a coûté si cher à certains pays voisins de la France et a compromis leur économie.

L'Etat, tel qu'on le conçoit aujourd'hui, ne saurait, semble-t-il, se désintéresser de la production, comme de l'emploi de la main-d'œuvre, particulièrement dans les époques de crise et de déséquilibre économique. De tous côtés, de par le monde, des efforts sont tentés pour conserver ou rétablir cet équilibre ; mais les moyens mis en œuvre diffèrent avec les pays, et certains sont loin d'avoir atteint les résultats cherchés ; parfois même ils ont aggravé les difficultés économiques au lieu de les atténuer.

Tel est le cas de l'Allemagne qui, depuis une dizaine d'années, poursuit une politique insoutenable, hors de proportion avec les moyens dont elle dispose, grâce à

l'octroi de crédits étrangers. On ne lutte pas contre les lois de l'économie et, tôt ou tard, l'édifice s'écroule. L'Allemagne, ruinée et ayant fait deux fois faillite, s'est offert, aux frais des banquiers anglais et américains, le luxe du meilleur équipement social et industriel qui existe dans le monde. Pour l'instant, son effort désespéré vers le grandiose n'a apporté qu'une recrudescence du chômage, des charges sociales excessives et un déséquilibre économique et financier dont il sera malaisé de sortir. L'excès de crédits a conduit à une production exagérée, qui, mal orientée au point de vue économique, fut cause d'un excès de misère. Mais, quand on considère l'énorme outillage dont le Reich s'est doté, on peut se demander s'il ne constitue pas dans l'avenir une impressionnante menace de concurrence pour les industries des autres nations, ou pour ces nations elles-mêmes.

L'U. R. S. S., de son côté, poursuit dans un mysticisme exalté la réalisation de son plan quinquennal ; c'est le plan d'outillage le plus extraordinaire de l'histoire, l'essai de réalisation rapide d'une révolution économique totale, destinée à amener le peuple russe du dernier au premier plan de l'industrialisation. Sous le signe du mot magique : « Piatiletka », le gouvernement de Moscou fait un effort à la fois désespéré et prodigieux ; obtiendra-t-il les résultats promis ? Il est impossible de répondre encore, mais il serait vain de prétendre que les objectifs déjà atteints soient nuls ou dérisoires.

Certes, lorsque le plan fut élaboré, il fut accueilli à l'étranger avec scepticisme. L'octroi des crédits, le recrutement des cadres techniques, paraissaient des obstacles insurmontables. Pourtant les Etats-Unis, l'Alle-

magne, d'autres pays encore, ont apporté leur collaboration financière, permis le concours d'ingénieurs qualifiés, fourni un matériel perfectionné.

Le plan initialement prévu, a dû être souvent modifié en cours d'exécution. Les premières années d'application ont bouleversé les prévisions, surtout en matière agricole. Certaines entreprises industrielles ont dû être abandonnées. Des travaux imprévus se sont révélés indispensables. La théorie pure a dû maintes fois se plier aux faits ; mais des résultats impressionnants ont déjà été obtenus, et, si aujourd'hui, le plan quinquennal proprement dit est quelque peu compromis faute de crédits suffisants, ou de techniciens qualifiés pour créer et entretenir, la mystique du plan est plus vivante que jamais, et la population paraît fascinée par le but à atteindre. Les méthodes de discipline étroite et de restriction y trouvent un semblant de justification. Le sol de la Russie va sans doute se couvrir d'installations et d'usines, mais le système basé sur la rude exploitation des travailleurs ne risque-t-il pas de s'écrouler brusquement comme pour d'autres raisons s'est effondrée la N. E. P. ?

Au fond, les Soviets, et ils l'avouent, ne songent pas à augmenter le bien-être du peuple russe ; ils veulent surtout détruire le système capitaliste. Leur économie dirigée comporte ainsi des risques pour les autres nations. Il importe de ne pas les méconnaître, non plus que de les exagérer.

Une série de plans quinquennaux successifs doit amener les territoires soviétiques à un état de « rationalisation » et de spécialisation organisée, aussi bien dans le domaine industriel que dans le domaine agricole, autant en ce qui

concerner les matières premières que les produits manufacturés.

Ceci doit permettre à l'Etat, seul producteur et maître de l'affectation des biens produits, de déverser sur les pays capitalistes, au détriment du bien-être du peuple russe, tout l'excédent non indispensable à son existence, afin de troubler à tel point l'économie de ces pays et, par contre-coup, leur marché de la main-d'œuvre, qu'il en résulte presque nécessairement des troubles politiques.

Nous ne nous étendrons ni sur la question de la production actuelle ou future résultant de l'application du Plan, ni sur celle du Dumping pratiqué par l'Etat.

Ce sont là faits et chiffres qu'il est aisé d'avoir, sinon de contrôler, aussi bien trouvera-t-on à la bibliographie l'indication des ouvrages où il est aujourd'hui possible de puiser. Nous désirons seulement en cette occasion et puisque l'invasion du marché européen par les produits soviétiques est à l'ordre des préoccupations du jour, attirer l'attention sur deux facteurs du problème, deux facteurs, qui semblent peut-être actuellement d'importance toute secondaire, mais pourront, croyons-nous, subitement, être appelés à jouer dans l'avenir un rôle prépondérant, vis-à-vis de l'évolution économique et peut-être même politique de la Russie.

Le premier facteur, nous l'appellerons : « La crise », bien que l'on reconnaisse à peu près unanimement aujourd'hui l'impropriété de ce terme pour désigner l'état économique où se débat le monde. Le mot crise est trop optimiste ; il faut l'abandonner, comme l'espérance de voir dans un avenir proche la vie économique repren-

dre le cours forcé qu'on lui connaissait il y a peu de temps encore.

L'espoir doit se limiter à l'établissement dans un délai plus ou moins long d'une adaptation de la vie économique, à un état d'échanges et de consommation, peut-être un peu plus actif que celui subi aujourd'hui, mais en tous cas, présentant, par rapport à celui ayant eu cours il y a quatre ans, un rythme infiniment ralenti.

Or l'économie soviétique semble très nettement avoir fondé ses bases gigantesques sur l'économie mondiale aujourd'hui périnée, des années 1927-1928. C'est là, d'ailleurs, la date approximative d'élaboration du plan quinquennal.

Comment cet outil progressif, que l'on doit mettre cinq, puis dix, puis quinze ans à forger, cet outil qui fut conçu pour bouleverser, par ses propres méthodes, un monde capable, semblait-il, de consommer à l'infini, comment cet outil agira-t-il devant des groupes producteurs revenus de bien des chimères et une masse de consommateurs assagis ?

Il y a quelques années encore, on croyait qu'il suffisait de baisser le prix d'un produit pour attirer une nouvelle couche d'acheteurs, et développer ainsi à l'infini une production. On connaît aujourd'hui des stocks qui ne peuvent trouver acquéreurs à aucun prix, si bas soit-il.

Il en est de ces phénomènes économiques comme de certaines réactions qu'étudient les sciences physiques et que l'on classe en deux groupes. Celles qui contiennent en elles-mêmes leur frein, parce que leur naissance est l'origine de causes secondaires s'opposant à leur développement illimité. Ce sont les réactions dites « d'équi-

libre ». Celles, au contraire, qui, une fois déclanchées, n'ont que des effets facilitant leur essor (la déflagration d'un explosif, par exemple) et qui conduisent, toutes, à des formes variées de catastrophes dont l'homme peut, ou parfois ne peut pas, rester le maître.

La « Réaction économique », qui était synthétisée par cette admirable formule :

« Plus on produit, plus on produit bon marché.

« Plus on produit bon marché, plus on trouve d'acheteurs.

« Plus on trouve d'acheteurs, plus on peut produire », appartient par toutes ses caractéristiques à ce dernier groupe de phénomènes.

Nous croyons inutile de nous étendre sur la catastrophe qui est résultée de son application pratique.

On est donc en droit, semble-t-il, de se demander aujourd'hui ce qu'il adviendra de la masse énorme des produits, fabriqués par l'U. R. S. S., ou tirés de son sol, si nul ne jette sur eux un regard de convoitise, et alors que leur absorption par le marché intérieur du pays n'est même pas envisagée.

Il faut être prudent lorsqu'on recherche les conclusions d'une hypothèse ; tout ce que l'on peut dire, c'est qu'un commerçant qui agirait semblablement, quelque économiques que puissent être ses moyens de production, risquerait de faire rapidement faillite.

Sans doute, objectera-t-on qu'il ne s'agit plus là d'un commerçant ordinaire.

Evidemment non, répondrons-nous, il s'agit en effet de celui qui toujours, en toutes occasions, s'est révélé comme

étant le plus détestable et le moins apte à produire économiquement, il s'agit de l'Etat.

Et voilà bien le second facteur que nous avions annoncé. Toute l'Economie Soviétique n'est qu'un Etatisme Géant. Qu'aujourd'hui, cet Etatisme autocratique ait su mener à bien, mais à quel prix, et sur certains points seulement, des réalisations remarquables qui nous étonnent et nous inquiètent ; cela est hors de doute. Que cet étatisme, qui ne sait et ne saura échapper à aucun des défauts inhérents à cette forme de gestion, soit capable un jour de se révéler sur une « ligne générale » un producteur devant lequel toutes les vieilles nations soient contraintes de s'incliner, voilà, au contraire, ce qui peut être discuté.

Aristocratie, Bourgeoisie, Richesse, le communisme a fait table rase de tout ; après les années sanglantes, rien de ce qui existait sous les Tsars n'a relevé la tête.

Rien, sauf Monsieur Le Bureau, Monsieur Le Bureau-Russe, florissant dans un pays étatisé et qui, déjà, n'a fait que devenir plus prolifique, plus formaliste et plus routinier que jamais.

Ce péril, les soviets, qui pratiquent l' « autocritique », l'ont vite décelé, rien qu'au nombre formidable et toujours croissant des fonctionnaires. Il existe, quelque invraisemblable que cela puisse paraître, toute une propagande d'Etat contre l'administration, par des tracts, des affiches, ou même des films ; tel celui où l'on voit des paysans renvoyés de bureaux en bureaux et de formalités en formalités avant d'obtenir une moissonneuse mécanique, tandis que l'orage dévaste la récolte toujours sur pied.

Ce n'est là qu'un faible indice d'un bien grand pro-

blème ; mais il nous paraît suffisant pour garder tout au moins un certain scepticisme quant au résultat final de cette gestion étatiste ; d'autant plus qu'aucune des particularités du régime soviétique, en dehors, bien entendu, du bas « standard of living » imposé à la population entière, et peut-être d'un certain mysticisme de tout le peuple, ne nous paraît porter en elle, et bien au contraire, un remède quelconque à toutes les causes de mauvaise gestion de l'Etat.

Production basée sur une exportation massive, donc sur une consommation mondiale intensive, qui avant longtemps ne saurait être une réalité. Production étatiste, avec tous les défauts que comporte un pareil système, malgré la rigoureuse discipline imposée, ce sont là deux éléments qui peuvent nous faire douter du succès économique de l'expérience russe.

Mais il nous faut alors, pour demeurer optimistes, souhaiter que ces possibilités déjà puissantes, et toujours croissantes de production, n'aient été forgées qu'en vue d'une lutte économique.

En ce qui concerne l'Italie, nous ne pouvons faire mieux que citer textuellement une phrase de la lettre à nous adressée par une haute personnalité du monde industriel italien, en nous envoyant une documentation fort intéressante sur le programme d'outillage fasciste dont nous ne pouvons donner qu'un rapide aperçu.

« En Italie, il n'y a pas une loi spéciale, mais un programme fasciste qui est en exécution.

« Dans le régime fasciste, le Parlement décide les travaux à l'unanimité, et le Sénat les approuve de la même façon. Ainsi on peut décider les travaux tout de suite, tan-

dis que dans le régime parlementaire d'autrefois, on discutait une question pendant peut-être dix ans, et à la fin on ne faisait rien du tout. »

Nous nous trouvons donc là en présence, non d'un plan, mais de décisions inspirées par la politique générale et l'économie du pays. C'est expliquer pourquoi nous ne pouvons entrer dans le détail.

Signalons seulement l'existence dans le Cabinet italien d'un sous-secrétaire d'Etat à la « Bonification Intégrale », c'est-à-dire à l'amélioration dans un but général de tout ce qui existe sur le sol latin divisé pour la circonstance en régions particulières.

Economie agraire, récupération des terres, travaux hydrauliques, assistance financière des entreprises privées ayant un but d'intérêt général, ce sont là les principales attributions de cette administration.

Hors ce cadre nouveau, les travaux publics englobent la plupart des autres domaines d'activité où s'exerce l'influence de l'Etat.

En Angleterre le problème revêt un tout autre aspect, caractérisé par l'absence de tout plan de travaux, presque même de tous travaux, et le principe de l'allocation de secours aux chômeurs.

Ce chômage, conséquence pour partie de la pression exercée par les Syndicats exigeant de gros salaires, s'est perpétué grâce à l'octroi de subventions gouvernementales aux chômeurs. Le maintien de payes élevées facilite théoriquement l'écoulement des produits, en permettant d'accroître le pouvoir d'achat ; mais le système reste purement artificiel, car, si les produits ne s'écoulent plus, le nombre des chômeurs s'accroît. Les hauts salaires ne se

conçoivent qu'en période d'activité et de prospérité. Une prospérité continue leur est nécessaire, et l'expérience tend à prouver qu'une prospérité n'est guère continue. Peu de chose suffit pour rompre l'équilibre.

Pourtant ce pays a préféré subventionner le chômage à un prix exorbitant, sans rien tenter, sauf ces derniers mois, pour relever ou défendre l'industrie britannique, ou pour permettre de diminuer les frais de production trop élevés. Le gouvernement national a dû improviser des mesures à la veille d'une catastrophe. Ces mesures n'ont encore donné qu'un espoir de résultats satisfaisants pour l'économie.

Les Etats-Unis avaient cru accélérer et augmenter impunément la production et la consommation par l'abus des ventes à crédit. On sait à quels excès de facilités monétaires ce pays, et après lui l'Europe, s'est laissé entraîner. La distribution trop libérale de crédits aux Etats-Unis pendant les quatre années qui ont précédé la crise est peut-être la cause principale de la surproduction. Le mal est ici profond parce que les banques ont financé trop longtemps une production désordonnée.

Le gouvernement vient, entre autres mesures, de décider la réalisation d'un plan, qui apporterait 50 milliards de crédit à des entreprises dont la liquidation serait prochaine, sans cet appui, sur le principe duquel le Sénat et la Chambre des Représentants sont d'accord. Une « Reconstruction finance corporation » a été créée, pour aider les organismes, banques, sociétés, entreprises, qui ne peuvent obtenir de leurs débiteurs, ruinés par la baisse des prix, le remboursement des avances et des prêts consentis. Il s'agit aussi d'augmenter les moyens de paie-

ment dont dispose le public. On va donc être conduit à augmenter la circulation de la monnaie. Expérience nouvelle dont il est difficile de prévoir les conséquences futures.

* * *

Mais est-ce bien seulement sur le plan national que les travaux d'équipement soient appelés à se poursuivre ? on peut penser que non.

En effet, une conférence a préconisé la mise en exécution de grands travaux publics internationaux. Les représentants du Gouvernement français, le Ministre du Commerce et le Ministre des Finances, ont même soumis un plan en ce sens. Mais il semble que rien ne saurait être envisagé sans une stabilité politique générale de l'Europe, et sans que les pays emprunteurs ne donnent des gages de solvabilité.

Pourtant, en septembre 1931, à Genève, le Ministre du Commerce, délégué de la France à la Société des Nations, faisait adopter par l'Assemblée les conclusions de son rapport, visant la création « d'un marché commun européen » préparant l'union économique et douanière de l'Europe. Il attirait particulièrement, ensuite, l'attention de l'Assemblée, sur les suggestions du Bureau International du Travail, préconisant l'exécution de grands travaux à entreprendre sur les territoires européens ou extra-européens, en vue de parer aux conséquences d'un chômage prolongé.

Tout récemment, dans sa dernière session, le Conseil National Economique a approuvé le rapport, présenté par

le représentant du Bureau International du Travail ; et le Sous-Secrétaire d'Etat à l'Economie Nationale, en présidant la séance d'ouverture du Conseil, a pris soin de montrer que les grands travaux internationaux, par leur réalisation prochaine, allégeraient bien des misères, tout en assurant une confiante liaison entre certains intérêts nationaux. Pour les financer, il y a certes une formule à trouver et à mettre au point, d'accord avec la Banque des Règlements internationaux ; la chose n'est pas impossible, et il se pourrait qu'elle fût bientôt une réalité.

CHAPITRE IV

LA MAIN-D'ŒUVRE, LA THÉORIE MARGINALE DE LA PRODUCTION

I. — *La Théorie.*

Dans la préface de sa « *Distribution des Richesses* », J. B. CLARK déclare (1) « qu'une distribution normale assure à chacun ce qu'il a spécifiquement produit ». Ainsi donc, une distribution conforme aux vrais principes économiques et à la saine raison devrait donner à chacun des services producteurs l'équivalent en utilité de ce qu'il a créé.

Mais un produit déterminé est dû à la collaboration de plusieurs facteurs. Les travailleurs, les capitalistes, les propriétaires fonciers, cèdent en effet, sous certaines conditions, leur travail, leur capital, leur terre, à un entrepreneur qui les utilise pour produire des marchandises. Ces services producteurs, travail, capital, usage de la terre, ont nécessairement droit à une rémunération.

(1) J. B. CLARK. — *Distribution of wealth*, préface, page V.

Quelles seront les bases de cette rémunération ? De quoi dépendra le salaire, l'intérêt, la rente foncière ? Telle est la question qui s'est posée aux économistes. La difficulté commence, lorsqu'on veut déterminer ce qui est imputable à chaque agent particulier de la production ; et le problème de l'imputation se trouve devenir un des problèmes fondamentaux de la théorie de la distribution.

« Ce problème paraît à première vue insoluble, déclare M. APTALION. Comment savoir, dans une production donnée, ce qui est imputable à la terre, au travail et au capital ? La solution a été trouvée, quand on a procédé pour cette question de la même façon que pour le problème de l'utilité. On a compris qu'il fallait, non pas demander ce qui est imputable à chaque catégorie d'agents de la production en bloc, *in genere*, mais ce qui est imputable à chaque unité concrète, à chaque individu particulier, à chaque métier particulier, à chaque arpent de terre particulier. *C'est le même raisonnement que celui qui a servi pour l'utilité finale.* Il faut se demander, non ce qui est imputable à chaque espèce d'agents de la production, mais ce qui est imputable à chaque agent particulier, non pas ce qui est imputable à tous les travailleurs, mais ce qui est imputable à chacun des ouvriers particuliers » (1).

D'après ce raisonnement, si, dans une entreprise, on augmente progressivement le chiffre d'un des trois agents de la production (nombre d'ouvriers, quantité de capital ou superficie de la terre) en laissant constants les deux autres facteurs, la production augmente bien, au total,

(1) M. APTALION à son cours.

mais elle augmente de moins en moins. A mesure que la variable croît, le rendement décroît, et l'on arrive ainsi à la loi des rendements décroissants dont la portée est générale (1).

C'est « une des grandes lois de la production, de même que la loi de l'utilité décroissante est la grande loi de la valeur des biens de consommation. Ce sont ces deux lois combinées qui jouent un grand rôle en matière de distribution » (2).

Le rapprochement de ces deux lois allait permettre d'appliquer la théorie de la dernière unité au problème de la distribution. Le principe de la productivité marginale, qui domine la théorie de la distribution, ne sera donc qu'une application de cette théorie.

Après avoir constaté que les rendements sont décroissants, on a poursuivi le raisonnement ainsi que dans le cas de l'utilité finale.

« On dira alors que, si l'on se trouve en présence de six ouvriers, chacun des six ouvriers est un sixième ouvrier, ajouté aux cinq autres ? Ayant six ouvriers de capacité égale, on retire un de ces ouvriers, n'importe lequel ; on a, d'une part, cinq ouvriers, et d'autre part, un ouvrier ajouté aux cinq autres ; chacun des ouvriers

(1) « Cette loi qui avait été élaborée pour la terre a une portée générale. Ainsi, la loi du rendement décroissant est une loi qui s'applique, quand on laisse immobiles tous les agents de la production, sauf un, dont on augmente le nombre.

« On s'aperçoit que celui des agents dont on augmente le nombre ajoute chaque fois quelque chose au total, mais que le rendement est chaque fois décroissant. »

M. APTALION à son cours.

(2) APTALION. — *Revue d'économie politique*, 1911 : Les trois notions de la productivité et les revenus.

est ainsi un sixième ouvrier ajouté aux cinq autres. Ce qui est imputable à chaque ouvrier, c'est ce qui est imputable au dernier, puisque chaque ouvrier est un dernier ouvrier ajouté aux autres. La théorie de la productivité marginale vient, en matière de prix des services, jouer un rôle parallèle à celui que joue la théorie de l'utilité finale en matière de valeur des marchandises. La valeur des services producteurs dépend, en principe, de la valeur de ce qui est imputable à la dernière unité...

« Ce qui est imputable ainsi au dernier ouvrier, c'est une certaine quantité de marchandises dont chacune a une valeur sur le marché. Il y a donc bien deux éléments, la quantité de produits qu'on obtient en plus grâce à l'ouvrier, et le prix de chacun de ces produits. Ce qui est imputable à chaque ouvrier, c'est donc le prix de la production supplémentaire obtenue par le dernier ouvrier. Voilà la théorie de la productivité marginale, qui est devenue la théorie moderne du salaire et qui vaut aussi avec certaines réserves pour les autres agents de la production.

« S'il en est ainsi, on voit que le prix des services producteurs dépend du prix des marchandises. Le salaire dépend de la productivité marginale de l'ouvrier, c'est-à-dire de la valeur des produits imputables à l'ouvrier. L'entrepreneur pourra payer plus ou moins son ouvrier, suivant qu'il peut vendre plus ou moins cher son produit. Si le prix des produits vendus s'élève, l'entrepreneur peut être disposé à payer davantage, parce que l'ouvrier lui rapporte davantage. Si l'entrepreneur paye l'ouvrier d'après ce qu'il lui rapporte, les salaires se déterminent d'après les prix de vente. Ainsi, d'après la théorie de la produc-

tivité marginale, le prix des services producteurs dépend du prix de vente des marchandises, et comme le prix de vente des marchandises dépend de l'utilité, cela revient à dire que directement la valeur des marchandises dépend de l'utilité et indirectement la valeur des services producteurs dépend aussi de l'utilité.

« Cela revient à asseoir sur l'utilité toute l'échelle des valeurs.

« Je pense que c'est là, en effet, un point démontré dans la science moderne. Le prix des marchandises et aussi le prix des services producteurs dépendent de l'utilité : l'utilité sert de fondement à la valeur des marchandises et à la valeur des services producteurs » (1).

Ainsi l'idée psychologique de la valeur et l'utilité finale ont pénétré profondément les théories de la distribution. La conclusion en fut qu'utilité et productivité, suivant l'expression de M. ROCHE-AGUSSOL, ne sont que des vues sur le désir (2).

Karl MENCER et WIESER avaient tenté d'esquisser une théorie marginale de la production, et en avaient même

(1) M. AFTALION à son cours.

(2) « A la fin du siècle dernier et au début du siècle actuel, des économistes (Karl Menger, Wieser, Clark, Carver, Marshall, Aftalion), de l'école psychologique et de l'école mathématique, ont élaboré une théorie dont voici la conclusion. Les travailleurs, les capitalistes, les propriétaires fonciers vendent les services de l'agent de la production qu'ils détiennent (leur travail, leur capital, leurs terres) et l'entrepreneur utilise ces services pour produire des marchandises. Or le prix payé pour les services de chaque agent tend à être égal à la valeur de la portion matérielle du produit qui est imputable à chaque agent : plus brièvement, la rémunération de chaque agent producteur tend à égaler sa productivité en valeur. » (REBOUD. — *Précis d'économie politique*, tome II, page 399).

posé les bases, J.-B. CLARK en a donné une formule plus achevée. D'autres encore, ainsi que nous l'avons indiqué au chapitre I^{er}, CARVEL, MARSHALL, M. AFTALION, et de nombreux économistes de l'école autrichienne et de l'école américaine, ont apporté les plus précieuses contributions en cette matière.

Mais c'est dans l'étude du salaire que le concept de la productivité marginale a trouvé son principal terrain d'analyse et de démonstration.

Il existe un cours pour le salaire comme pour les marchandises : un taux général du salaire, déterminé pour chaque genre de travail, et qui s'impose aux employeurs comme aux employés. Mais, si les prix et les salaires paraissent réglés par les conventions des parties, il n'est pas douteux que ces conventions elles-mêmes obéissent à des lois générales ; l'économie politique s'est efforcée de les découvrir et de les formuler.

Dans notre organisation économique actuelle, le travail est considéré comme une marchandise. C'est un fait, qui est d'ailleurs formellement condamné par l'article 27 du Traité de Versailles (1). Mais, qu'on le veuille ou non, il existe un marché de la main-d'œuvre, un marché du

(1) L'article 27 du Traité de Versailles est ainsi conçu : « Le travail ne doit pas être considéré seulement comme une marchandise ou un article de commerce ». Les rédacteurs du traité se sont ainsi rencontrés avec LÉON XIII dont l'encyclique célèbre de 1891 commence par ces mots : « Que le patron et l'ouvrier fassent telles conventions qu'il leur plaira ; au-dessus de leur libre volonté, il est une justice naturelle. »

Cette loi de justice naturelle, la voici : « Le salaire ne doit pas être insuffisant pour faire subsister l'ouvrier sobre et honnête ». Mais, comme il y a des degrés à tout, à la sobriété comme à l'honnêteté, la question n'approche pas de sa solution.

travail ; le travail s'achète, se vend comme toute autre marchandise. Et les mêmes lois qui régissent les prix d'un produit déterminent aussi le prix de la main-d'œuvre, entraînant les mêmes fluctuations en hausse comme en baisse.

On constate, en effet, des variations importantes des salaires d'un métier à un autre, d'un pays à un autre, d'une époque à une autre.

Comment les expliquer ? COBDEN le fit de façon pittoresque : « Les salaires haussent, dit-il, toutes les fois que deux patrons courent après un ouvrier ; ils baissent toutes les fois que deux ouvriers courent après un patron ». C'est la classique théorie de l'offre et de la demande. Mais elle ne satisfait pas la science économique ; le problème est beaucoup plus compliqué, puisqu'il s'agit d'établir les lois générales qui servent à déterminer la rémunération de base du travail.

Ces lois, on pensa les trouver successivement dans la formule de la loi d'airain, dans la théorie du fonds des salaires, dans celle de la productivité, et, enfin, dans la théorie marginale de la production.

La théorie de la loi d'airain est aujourd'hui abandonnée ; fondée sur des principes inexacts, elle est contredite par les faits (1). Elle est basée sur l'idée qu'une marchandise est toujours susceptible d'être reproduite à meilleur compte. Le travailleur, donc, peut et doit fournir chaque jour de nouveaux efforts : ses enfants seront élevés

(1) C'est Ferdinand LASSALLE qui a donné à cette théorie le nom de loi d'airain des salaires. Il la formule ainsi : « Le salaire moyen ne dépasse jamais ce qui est indispensable, *conformément aux habitudes nationales*, pour entretenir l'existence des ouvriers et continuer la race. »

pour qu'ils puissent fournir les mêmes efforts à leur tour. « Le coût de production de cette marchandise-travail, nous voulons dire son coût incompressible, se réduit aux dépenses strictement nécessaires pour permettre au travailleur de vivre et d'élever sa famille. C'est lui qui détermine le prix de la marchandise-travail, et, par conséquent, le taux des salaires tend fatalement vers le minimum sans lequel le travailleur ne pourrait pas vivre et se reproduire... (1).

La théorie du fonds des salaires est moins célèbre que la précédente. Elle fut présentée par Stuart MILL, et demeura longtemps classique en Angleterre sous le nom de « Wage-fund ». Elle tend à ramener la question des salaires à la loi de l'offre et de la demande : « L'offre, ce sont les ouvriers, les prolétaires, qui cherchent de l'ouvrage pour gagner leur vie et qui offrent leurs bras. La demande, ce sont les capitaux qui cherchent un placement ; nous avons déjà vu, en effet, qu'il n'existe pas d'autre moyen de donner un emploi productif à un capital, que de le consacrer à faire travailler des ouvriers. C'est le rapport entre ces deux éléments qui déterminera le taux des salaires... Prenez le capital circulant d'un pays : (le Wage-fund, disent les Anglais), prenez ensuite le nombre des travailleurs. Divisez le premier chiffre par le second, et le quotient vous donnera le montant du salaire. Soit dix milliards de capital circulant ; dix millions, le nombre des travailleurs, et vous aurez tout juste 1.000 francs pour le salaire annuel moyen » (2).

(1) REBOUD. — *Précis d'économie politique*, tome II, page 451. Ajoutons que si l'on s'en tient à la lettre de l'Encyclique, c'est là tout ce qu'exigeait Léon XIII.

(2) GIDE. — *Principes d'économie politique*, op. cit., page 514.

D'après cette théorie, la productivité du travail semblait sans influence sur sa rémunération.

C'est alors qu'un Américain, Francis WALKER, cherchant à déduire la loi du salaire de celle de la valeur, arriva à des résultats opposés. Le travailleur n'est plus un produit, mais le principal facteur de la production. Les idées de WALKER, développées dans son livre « The Wages question » paru en 1876, assimilent la valeur du travailleur, comme facteur de la production, à celle des autres facteurs de la production, capital ou terre ; JEVONS se rallia à cette théorie, ainsi que la plupart des économistes américains.

Cette théorie, dite de la « Productivité du travail », accorde à l'ouvrier tout ce qui reste sur le produit total, de son travail, déduction faite des parts afférentes aux autres facteurs de la production : intérêt, profit, rente.

Ces dernières parts seraient fixes, définies, tandis que celle de l'ouvrier serait indéfinie et pourrait s'accroître sans cesse. Plus le travailleur produira, plus il touchera ; il profiterait donc, seul, de l'accroissement de la productivité du travail, tandis que les autres facteurs de la production n'auraient droit qu'à une part demeurant fixe, à mesure que croîtrait la productivité.

La productivité du travail explique mieux que la loi d'airain ou celle du fonds des salaires l'inégalité des salaires ; mais elle n'apporte aucune lumière sur les variations des salaires, non plus que sur l'explication de ce phénomène. Enfin elle néglige un des facteurs essentiels du taux des salaires : l'abondance ou la rareté de la main-d'œuvre.

C'est pourquoi, on s'est efforcé de donner une forme

plus scientifique à cette théorie de la productivité du travail, et qu'on a fait appel à la théorie de la productivité marginale.

Cette dernière théorie tient compte de l'abondance et de la rareté de la main-d'œuvre, puisque la productivité finale dépend du nombre des ouvriers employés. Elle paraît, mieux que les précédentes, essayer de donner une explication des causes de variation des taux des salaires, et notamment de la baisse de ces salaires résultant de l'introduction de nouveaux ouvriers, les ouvriers marginaux. Le salaire est égal au produit de l'ouvrier marginal, c'est-à-dire est réglé sur la productivité la plus faible, celle du dernier ouvrier travaillant dans les conditions les plus désavantageuses.

Théorie intéressante certes, séduisante en apparence, mais qui ne donne pas encore de solution satisfaisante au problème de la valeur du travail et de sa rémunération.

« En ce qui concerne l'utilisation et la rémunération des efforts humains, écrivait M. LAZARD, en 1921 (1), la doctrine la plus originale et la plus suggestive, celle aussi qui nous paraît synthétiser de la manière la plus heureuse l'ensemble de la pensée économique moderne est celle élaborée par le professeur américain J.-B. CLARK...

« La thèse de M. CLARK est que l'affectation des travailleurs et leur rémunération dépendent avant tout de la production marginale du travail. Pour justifier cette affirmation, et en même temps pour la nuancer de

(1) Problèmes actuels de l'économie ; COLIN, 1921 (Numéro spécial de la *Revue de métaphysique et de morale*). LAZARD, pages 386 et 387.

manière à la faire cadrer avec la réalité objective, M. CLARK établit une distinction profonde entre ce qu'il appelle l'économique statique et l'économique dynamique. Les forces qui tendent à placer les travailleurs là où ils sont le plus productifs et à leur attribuer, à titre de rémunération, la totalité de leur produit sont des forces qui ne peuvent avoir leur plein effet que dans l'hypothèse où la société est en état d'équilibre parfait, c'est-à-dire statique. Or, cet équilibre n'est jamais réalisé, ou plutôt il est constamment compromis, soit par suite du manque de fluidité du capital, soit par suite de la croissance et des transformations de l'organisme social. En d'autres termes, les lois de la dynamique sociale se superposent aux lois de la statique, et dans une certaine mesure les contrarient. Mais, nous dit M. CLARK, elles ne les infirment pas, et ce sont, au contraire, ces lois statiques qui, marquant l'orientation profonde de la vie économique, règlent, en définitive, l'affectation et la rémunération des travailleurs...

« CLARK pense, d'ailleurs, que plus une société est dynamique, plus elle tend rapidement à réaliser à chaque instant le modèle statique qui est la résultante de toutes ses virtualités » (1).

C'est l'équilibre des groupes industriels qui est le signe d'un état statique. Et CLARK pose en principe que les différents groupes sont en équilibre « lorsqu'ils attirent également le travail et le capital, et il en est ainsi quand ces agents produisent autant, par unité employée, dans un groupe que dans un autre. Cette égalisation de produc-

(1) CLARK. — *Essentials of economic theory*, traduction OUALID, chap. XII.

tivité est le fait fondamental d'un état statique, et il en résulte une égalisation des paiements. Les salaires et l'intérêt tendent à s'uniformiser dans tous les groupes. Naturellement le travail qualifié est payé davantage, dans n'importe quelle branche, que le travail non qualifié ; mais le travail d'une qualité donné reçoit, dans tous les groupes qui composent la société industrielle, un taux uniforme de salaire, et ni le capitaliste, ni le travailleur n'ont rien à gagner à changer de branche (1).

« Mais comment sera déterminé ce taux uniforme de salaire ? Par la productivité finale, répond CLARK. Et, en se servant de la loi de la productivité décroissante, il utilise la productivité finale pour déterminer la quantité de produit qui peut être attribuée à une unité par le travail.

« Les faits à retenir sont donc : premièrement, que le capital reste fixé en quantité, bien que sa forme change, à mesure que le nombre des unités de travail augmente ; secondement, que ce que nous appelons le produit d'une unité de travail, est : ce que cette unité, entrant en ligne, sans capital, peut ajouter au produit du travail et du capital qui existaient déjà ; et troisièmement, que ce produit spécifique du travail diminue, à mesure que s'accroît la quantité de travail, le produit de la dernière unité étant le plus petit de tous. Quand la dixième unité est à l'œuvre, chacune des neuf unités précédentes ne produit pas plus d'elle-même que l'unité finale, bien qu'elle produisît plus auparavant, à cause de la proportion plus forte de capital dont elle était pourvue.

(1) CLARK. — *Op. cit.*, chap. VIII, Des salaires, page 116

« Dix unités de capital et dix unités de travail sont maintenant à l'œuvre et nous ne pouvons pas procéder à l'opération consistant à reconstituer la force de travail depuis le début. Comment, alors, mesurerons-nous le produit véritable d'une seule unité de travail ? En retirant cette unité, et en laissant l'industrie continuer au moyen du capital total et d'une unité de travail en moins. Quelle que soit celle des dix unités de travail que nous retirions, nous n'en laissons que neuf à l'œuvre. Si le capital change de formes, de façon que les neuf unités puissent l'utiliser avec profit, le produit ne sera pas réduit aux neuf dixièmes de sa grandeur antérieure, mais, néanmoins, il subira une réduction ; et le montant de la réduction mesure la quantité de produit qui peut être attribuée à une unité de travail...

« L'examen de l'opération, consistant à édifier la force de travail unité par unité, révèle une loi importante, à savoir la loi de productivité décroissante des unités particulières de travail à mesure que le nombre d'unités augmente » (1).

Et, poursuivant son raisonnement, CLARK arrive ainsi à conclure que le produit de l'unité finale de travail détermine et fixe le niveau du taux du salaire.

Le salaire sera donc déterminé par la valeur de ce que pourra produire un ouvrier supplémentaire ajouté aux autres. Ce travailleur nouveau, employé pour l'exécution d'une œuvre déterminée, n'apporte qu'une productivité de plus en plus réduite ; il est le dernier que l'entrepreneur puisse utiliser avec un bénéfice, aussi léger soit-il.

(1) CLARK. — *Op. cit.*, pages 127 et 128.

Et c'est la valeur produite par ce dernier ouvrier, l'ouvrier marginal, qui va fixer le maximum de ce que l'entrepreneur peut lui payer comme rémunération de son travail. Par voie de conséquence, se trouve fixée la rémunération de tous les ouvriers interchangeable avec lui, c'est-à-dire de tous les ouvriers fournissant le même effort dans le même genre de travail. Donc la productivité du travail règle le taux des salaires, mais seulement la productivité la plus faible, la productivité marginale.

« L'ouvrier marginal, suivant la définition de M. REBOUD, est le dernier ouvrier que l'entrepreneur ait avantage à employer ». Et il ajoute, précisant sa pensée : « Dans la combinaison sur laquelle nous raisonnons en ce moment, c'est le dernier ouvrier qui rapporte à son patron plus qu'il ne lui coûte ; on peut dire que c'est le $n^{\text{ème}}$ ouvrier, si le nombre n est tel qu'un ouvrier de plus, un $(n + 1)^{\text{ème}}$ ouvrier, rapporterait juste autant qu'il coûterait. La portion du produit total qui est imputable au travail de l'ouvrier marginal représente la productivité physique marginale du travail dans l'entreprise considérée. Le prix de cette portion du produit représente sa productivité marginale en valeur » (1).

Et ensuite, M. REBOUD précise bien que l'ouvrier marginal est l'un quelconque des ouvriers du groupe, « ouvriers interchangeables, chacun d'eux peut être considéré comme un $n^{\text{ème}}$ travailleur adjoint aux $(n - 1)$ autres travailleurs, et reçoit la même rémunération que les autres, égale à la productivité marginale du travail ou tendant à lui être égale.

(1) REBOUD. — *Précis d'économie politique*, tome II, page 106.

« Après l'adjonction de ce $n^{\text{ème}}$ travailleur au groupe des $(n - 1)$ employés avant lui, aucun des n travailleurs ne se distingue des autres. Il faut le concours de tous pour obtenir le produit optimum, étant données les quantités de terre et de capital utilisés, et chacun d'eux y contribue dans la même mesure que les autres... » (1).

En réalité, quand le prix du produit reste constant ou varie conformément aux prévisions de l'entrepreneur, ce dernier peut adapter la productivité du travailleur marginal au salaire courant ; la rémunération et la production du travailleur marginal tendent à s'ajuster l'une à l'autre. En embauchant ce dernier ouvrier, l'ouvrier marginal, l'entrepreneur augmente la production totale de son entreprise ; le salaire qu'il acceptera de payer à chacun de ses ouvriers sera le salaire mérité par cet ouvrier marginal eu égard à l'accroissement de production résultant de sa présence.

A côté de MM. APTALION et REBOUD, M. Charles GIDE a résumé, avec sa précision et sa clarté habituelles, la théorie marginale de la main-d'œuvre.

« Aujourd'hui, écrit-il, cette théorie du salaire se présente sous une forme plus scientifique et dégagée de toutes préoccupations optimistes ou finalistes, celle de la productivité marginale. Elle ne fait d'ailleurs qu'étendre au salaire, considéré comme prix du travail, la même explication que celle adoptée pour expliquer la valeur de toute chose, celle de l'utilité finale. De même que chaque unité nouvelle d'un bien quelconque, ajoutée à celle qu'on possède déjà, n'apporte qu'une utilité décroissante jusqu'à

(1) REBOUD. — *Op. cit.*, page 408.

la limite où elle tombe à zéro, de même, dit-on, chaque dose nouvelle de travail, chaque travailleur nouveau, employé pour l'exécution d'une tâche déterminée, telle que ramassage de pommes de terre, ensemencement ou moisson, mine, fabrique, magasin, etc., n'apporte qu'une productivité de plus en plus réduite. Or, c'est sur la productivité de ce dernier ouvrier que se réglera le taux du salaire pour tous les ouvriers de l'entreprise. C'est donc bien la productivité du travail qui règle le taux du salaire, mais seulement la productivité la plus faible, *la productivité marginale* ; de même que c'est la valeur de l'unité la moins utile d'une catégorie de produits qui règle la valeur de tous ces produits ; ou encore, de même que c'est le coût du blé poussé sur la terre la moins productive qui détermine le prix et la rente pour toutes terres. Supposons dix ouvriers appelés successivement : le premier produira 10, le second 9, le troisième 8, etc., jusqu'au dixième qui ne produira que 1.

« Eh bien ! le salaire sera de 1 pour ce dernier et aussi pour ces camarades.

« Mais pourquoi, demandera-t-on, sans doute, pourquoi les ouvriers qui ont beaucoup produit se trouveraient-ils réduits au salaire de l'ouvrier qui a produit le moins ? Pourquoi pas le salaire de l'ouvrier qui a produit le plus ? Pourquoi pas, tout au moins, le salaire de chacun ne serait-il pas égal au produit moyen ? Parce que, s'il en était ainsi, le dernier ouvrier, l'ouvrier marginal, se trouverait toucher un salaire supérieur au produit de son travail, et en ce cas le patron s'empresse-rait de congédier cet ouvrier qui lui coûterait plus qu'il ne lui rapporte. Mais pourquoi alors ne pas décider que

chaque ouvrier touchera comme salaire ce qu'il a produit, le premier 10, le second 9, etc. ? Parce que tous ces ouvriers sont, par hypothèse de capacité égale, interchangeables à volonté, et que c'est un axiome d'économie politique que sur un marché il ne peut y avoir qu'un même prix pour des objets identiques (1). Les dix travailleurs touchent le même salaire parce que, comme dit très bien le langage courant, ils se valent » (2).

Nous pouvons, croyons-nous, borner là l'exposé de la théorie comme les citations des auteurs.

Une fois de plus, malgré la finesse de l'analyse, il faut conclure qu'elle n'apporte pas la vraie solution du problème.

D'ailleurs, il est rigoureusement inexact de dire que le rendement décroisse toujours lorsque croît le nombre des ouvriers. Avec un tel raisonnement, les professeurs d'économie politique risqueraient fort de se faire refuser au certificat d'études primaires, et il est bien des cas en pratique où, un ouvrier produisant tant, dix ouvriers produiront dix fois plus ; parce qu'il est des cas où les autres facteurs sont absolument arbitraires et hors de question. Bien entendu, tout ceci n'est exact qu'entre certaines limites et à condition qu'on envisage des travaux s'effectuant sans outillage ou que l'on ne tienne pas compte de

(1) Le prix qui s'établit sur un marché, à un moment donné, pour un produit similaire, ne peut être qu'un prix unique. C'est ce que JEYONS appelle la loi d'indifférence. Il entend par là que, lorsque plusieurs produits identiques sont en vente, il nous est indifférent d'acquérir l'un ou l'autre et nous ne consentirons pas à payer l'un plus cher que l'autre. (Note de M. GIDE).

(2) GIDE. — *Principes d'économie politique*, op. cit., page 520 (26^e édition).

l'accroissement de celui-ci, pas plus que l'on ne tient compte de l'accroissement du nombre de paires de chaussures en service lorsque croît le nombre des ouvriers.

Ensuite, cette théorie admet implicitement, ce qui n'est pas du tout exact, une offre permanente d'ouvriers, puisqu'elle repose sur le fait que, si le $n^{\text{ème}}$ ouvrier ne payait pas, on le renverrait, et que, si le $(n + 1)^{\text{ème}}$ payait encore, on l'embaucherait.

Défendable en époque de chômage, on serait fort embarrassé d'appliquer une telle formule en un temps de pénurie de main-d'œuvre. Enfin, une notion qui, à notre sens, n'est pas assez mise en évidence, est l'influence prépondérante en pareille matière de l'élasticité de la demande du produit fabriqué et autant encore de la variation de cette élasticité dont nous avons parlé dans notre introduction.

La raison en provient de ce qu'on ne produit pas à l'occasion d'une vente, dans la grande généralité des cas, mais bien dans un espoir de vente ultérieure.

A une étude instantanée, au comptant, il conviendrait donc de substituer une étude de tendance, à terme, et de tenir un raisonnement qui s'approcherait de celui-ci.

Par l'emploi d'un $(n + 1)^{\text{ème}}$ ouvrier, on augmente les frais variables de production de dx et la production de dy . Connaissant la constante de frais généraux, et fixant à priori un bénéfice, la variation calculable de prix dz du produit permettra-t-elle l'écoulement sur le marché, par suite de l'élasticité de la demande, d'une quantité égale, inférieure ou supérieure à dy ?

La répétition de semblables raisonnements et l'étude de la variation d'une telle formule de calcul avec les chif-

fres de production et les prix correspondants conduisent automatiquement à la notion de dérivée seconde, dont nous avons indiqué déjà l'emploi possible.

Mais c'est là l'étude d'une question de prix de revient et non d'un problème de main-d'œuvre, car nous avons déjà montré qu'en ce qui concerne la main-d'œuvre, tous ces raisonnements partent de ce qu'ils veulent démontrer.

Pourtant, il ne convient peut-être pas trop ici de pousser l'analyse aussi loin, parce qu'au lieu d'éclairer le problème, elle risque de faire perdre de vue la véritable question qui se pose.

Comme on l'avait compris bien avant Léon XIII, au moyen âge, et même antérieurement, comme le sentent encore fort bien ceux qui, de peur de réfléchir, ne préfèrent s'en remettre aux équations, ou aux raisonnements sur des pointes d'aiguilles, il y a une grande question qui domine tout le problème de la main-d'œuvre. C'est celle de la condition du travailleur, de son genre de vie moyen, ou, plus exactement, de ce qu'il accepte de considérer comme son genre de vie moyen.

Mais ici nous quittons la théorie et ses raisonnements spécieux pour entrer dans la réalité des phénomènes, une réalité où l'influence d'une dernière unité est encore une fois inexistante, comme sont à peu près négligeables tous les raisonnements exposés ci-dessus, hors la boutade de COBDEN.

II. — *Le standard of living.*

Et nous voici parvenus d'emblée au point essentiel de tout le problème de la main-d'œuvre, à la question qui

domine tout le débat. Excusons-nous d'abord de lui donner un nom anglais, ou plus exactement américain, mais la langue française en traduisant les termes risquerait de détruire l'idée.

Le Standard of Living, est autre chose que la manière de vivre, c'est plus exactement le niveau à la fois matériel, moral et social d'un peuple, c'est en quelque sorte l'étiage moyen d'un courant de besoins, de tendances, d'aspirations qui vont devenir des habitudes ; il s'y joint une idée de situation acquise, toute pénétrée d'une perpétuelle tendance au progrès ; c'est la forme abstraite sous laquelle se concrétise au fond une certaine opinion qu'un peuple a de sa valeur et de ses capacités, de la fierté qu'il en ressent et des espérances qu'il y attache.

Mais, dans tout cet ensemble, l'influence prépondérante appartient à la situation matérielle moyenne du peuple, fonction elle-même du pouvoir d'achat du salaire moyen.

Il semble bien que cette prééminence accordée à l'idée de salaire, et la politique de hautes payes qui en est la conclusion logique, soit à l'origine une idée américaine dont l'intérêt à longue échéance n'a été en rien diminué par le bouleversement économique actuel.

Lorsque Henry Ford (1), recherchant des acheteurs pour ses automobiles, adopte l'idée nouvelle et simple de payer ses ouvriers un taux suffisant pour qu'ils puissent se rendre acquéreurs d'une voiture, tandis que la production ainsi accrue permet de baisser simultanément les prix, il innove une méthode qui a pu paraître étrange,

(1) Henry Ford. — *Ma vie et mon œuvre. Aujourd'hui et demain.*

mais qui économiquement nous semble exempt de tout défaut.

On sait qu'elle fut mise en pratique avec grand succès durant de nombreuses années, et nous ne pensons pas qu'appliquée à l'intérieur de certaines limites, elle puisse apporter autre chose qu'un progrès matériel très net.

En effet, et c'est là le sens le plus profond du *Standard of Life*, une civilisation est susceptible d'évoluer, en théorie tout au moins, sans heurts et sans crises, en se trouvant à chaque instant dans un état approximatif d'équilibre, expression qui traduit peut-être de la meilleure façon, malgré son imprécision, la formule anglaise.

Cet état d'équilibre n'est point fixe, mais fort différent avec le temps, comme avec les moyens dont l'homme dispose ; on peut citer à ce propos l'exemple des Indiens qui vivaient misérablement, au nombre d'une centaine de mille environ, sur un territoire où cent cinquante ans plus tard la prospérité de cent millions d'hommes rendait jaloux le monde entier (1).

L'équilibre existe toujours en fait, et le niveau auquel il se réalise fixe l'aisance de vie du pays considéré.

Il est dans le même moment des peuples dont le genre de vie s'établit suivant des formules très différentes, et cette notion, qui de tout temps a été une réalité, est devenue à notre époque particulièrement intéressante par suite des différences qu'il est loisible de constater.

Le mot est né en même temps que se développait l'idée. Pour permettre à cette notion de se placer au premier plan des préoccupations de l'économiste, il fallut et l'accumulation de biens résultant d'un siècle de paix

(1) Cité par M. André SIEGFRIED. — *Les Etats-Unis d'aujourd'hui*.

relative en Europe, suivi d'une extraordinaire inflation, et surtout le développement progressif du machinisme, qui dans les pays neufs du nouveau monde, où rien ne le freinait, fit croître le Standard of Living avec la production elle-même.

Sans doute les degrés dans l'évolution sont-ils variables avec les peuples. Sans doute, est-il impossible encore de prévoir les conséquences de heurts inévitables, mais ce phénomène économique possède un caractère fort particulier : c'est que sa courbe représentative ne peut, à moins de cataclysmes sociaux, que présenter une forme ascendante.

Peut-on vraiment envisager ce progrès social, aux formes si diverses, comme indéfini ? C'est ce qu'il est permis de se demander avec quelque inquiétude.

Ces réflexions nous sont venues, il y a plusieurs années déjà, en lisant le très remarquable livre de M. André Siegfried que nous citions tout à l'heure, et dans lequel l'auteur expose la question de la main-d'œuvre américaine aux temps héroïques de l'immigration libre.

On y trouve marqué le phénomène très net de progrès qui fait passer, d'années en années et surtout de génération en génération, les nouveaux arrivants, des emplois les plus inférieurs et les moins rémunérés de l'échelle sociale, aux situations de rang supérieur et mieux rétribuées.

La condition essentielle, permettant cette élévation de niveau après immigration, était que d'autres émigrants vinssent remplacer continuellement leurs prédécesseurs dans les emplois de bas « standing » que ceux-ci abandonnaient.

Peu à peu, dans un court espace de temps, l'immigration se trouve à tel point réduite, qu'on peut comparativement la considérer comme arrêtée ; et le phénomène n'en persiste pas moins. C'est tout le peuple qui continue à monter dans l'échelle sociale, et la racine, la base, la fourmilière où ce peuple faisait provision de citoyens qui disparaît.

La machine sera chargée de suppléer à tout. Elle transportera, peintera, chargera, balayera les ordures, lavera la vaisselle, fera le ménage, bref se chargera des occupations qu'acceptaient de remplir les immigrants aussitôt débarqués, et pour lesquelles la main-d'œuvre fait défaut.

Il nous paraît impossible de voir actuellement une limite que fixeraient les lois de l'économie à une telle ascension, à condition que les fonctions sociales abandonnées fussent toutes remplies par des machines ; ou plus exactement que, grâce à l'intervention de machines, chacun des hommes qui accepterait indirectement de les remplir, puisse, par les qualités et la rapidité de son ouvrage, prétendre à une rémunération croissante avec le temps.

Car au fond c'est à cela que tout revient, puisque, quelle que soit la perfection des machines, on ne les conçoit point dans leur fonctionnement sans une intervention humaine. Or, cette intervention est, elle, indéfiniment réductible.

A quelles conséquences conduit cette réduction, poussée à la limite, cela nous ne le savons.

Par corollaire nous ne savons également si les salaires, ou plus justement leur pouvoir d'achat, peuvent croître indéfiniment. Il est fort probable que cela dépend, en

dehors des conditions économiques, de progrès matériels, liés à des causes multiples : découvertes, inventions, genre de vie adopté ; mais ce qui est certain, c'est que le Standard of Living ne peut descendre, parce que cela serait contraire à toutes les tendances, à toutes les aspirations humaines, parce que, même s'il descendait en période de crise, on n'aperçoit aucunement le bien qui pourrait en résulter, au contraire.

C'est le phénomène que nous pouvons actuellement observer en Amérique où les conséquences de la crise économique se sont fait le plus durement sentir.

Le chiffre des chômeurs est impressionnant, l'activité est partout ralentie, le Standard of Life n'a pas varié. Il est demeuré au point où l'avait soulevé la dernière vague de progrès, raz de marée trop brusque, dont le reflux est cruel à l'économie générale, mais impuissant à entraîner avec lui un retour aux conditions de vie antérieures.

En effet, une fois les maisons claires et spacieuses construites pour tous, comment habiter dans des taudis ; la cuisine fonctionnant à l'électricité, comment la mettre au charbon de terre ; l'habitude prise de se distraire, pourquoi ne pas la continuer tant que l'on pourra ?

Tout subsiste de ce qui était hier, seules portent en dernière extrémité sur les denrées à acheter chaque jour les restrictions inévitables, dont le souvenir s'envolera vite, comme en témoigne, au garage, l'auto invendable, immobile faute d'essence, mais qui n'attend qu'un jour meilleur pour reprendre sa course.

Pendant cette période, le Standard of Life n'a ni cru ni diminué, il a été en quelque sorte mis en veilleuse, et dès que le permettront les circonstances, il reprendra sa marche ascendante, du point où on l'avait laissé.

Pour qu'il en fût autrement, il faudrait que la crise économique durât un temps si long, et prît de telles proportions, que l'organisation sociale tout entière en soit bouleversée et doive être reprise sur des bases nouvelles. Ce serait là un événement sans précédent dans l'histoire économique, car une telle éventualité ne saurait être envisagée hors de complications politiques, dont nous avons eu au moins un exemple frappant.

Et même alors, si tout semble anéanti, il n'en est rien ; toujours subsistent des restes de ce qui a été.

Dans les bases de l'évolution actuelle du peuple russe, il demeure plus de vestiges qu'on ne le croit des temps jadis ; avec cette particularité que les dirigeants soviétiques entendent maintenir, au niveau très bas où il se trouve aujourd'hui, le Standard of Living du peuple, et se servir, politiquement déjà, des valeurs dont ils détournent ainsi le cours naturel.



Il nous semble qu'on ne peut passer à côté d'une notion aussi curieuse (le fait d'une grandeur qui ne peut que croître, étant, nous semble-t-il, unique en économie), sans qu'aussitôt une analogie ne s'impose à l'esprit.

Il est en physique, aussi, une notion, et une seule, qui ne peut que croître avec le temps. Comme le Standard of Life, elle ne tombe sous aucun de nos sens, ne se mesure par aucun appareil ou aucune statistique, et se relie directement à la philosophie profonde des échanges universels. C'est l'Entropie.

Cette notion ne peut être abordée qu'avec un appareil mathématique assez rébarbatif ; nous ne l'imposerons

point ici. Qu'il nous suffise de dire qu'elle est l'intégrale d'un quotient de variations calorifiques par des températures absolues.

La thermodynamique démontre que l'entropie d'un système isolé va sans cesse en croissant.

En particulier, l'Univers étant un système isolé, siège de transformations irréversibles incessantes, on peut dire que l'entropie de l'Univers va sans cesse en croissant. Quelle conclusion tire le physicien d'une pareille constatation : c'est que l'énergie totale dont dispose l'Univers se dégrade indéfiniment, jusqu'au jour où sa quantité étant demeurée constante, mais sa qualité étant réduite à zéro, autant dire qu'elle aura totalement disparu.

L'analogie entre la Physique et l'Economie politique ne peut être poussée plus loin sur ce point, nous semble-t-il, sans entrer dans le domaine de la fantaisie pure.

Si nous avons signalé cette bizarre coïncidence, c'est seulement : et parce que nous ne connaissons pas d'autre exemple d'une notion variant toujours dans le même sens, et aussi, malgré les perspectives encourageantes d'un Standard of Life toujours croissant, pour montrer à quelles déductions pessimistes de pareilles idées peuvent parfois conduire.

Et ce sans conclure plus outre (1).

(1) Il convient toutefois de remarquer que l'analyse quasi mathématique de la question conduit à démontrer que, pour que le Standard of Life puisse croître en dehors du progrès matériel, il suffirait que le nombre diminuât.

MALTHUS n'avait eu besoin que de bon sens pour arriver à cette conclusion qui ne paraît d'ailleurs exacte qu'entre certaines limites.



Délaissant l'Univers pour revenir sur le terrain économique, nous devons pourtant conclure que cette notion de Standard of Life porte en elle la clé de toute la question, de tout le problème de la main-d'œuvre.

Les Etats-Unis l'ont parfaitement saisi lorsqu'ils ont fermé leur porte occidentale aux Asiatiques qui envahissaient l'ouest, vivant de rien, comme chez eux, travailleurs routiniers, mais obstinés, se contentant d'un Standard of Living extrêmement bas, pour le plus grand malheur des citoyens auxquels ils faisaient une concurrence qui parut à certains moments déloyale.

Semblable phénomène se produit actuellement dans plusieurs régions de la France, où les campagnes délaissées par ceux qui y sont nés, attirés par la ville et son Standard of Life plus élevé, sont peu à peu repeuplées par des étrangers, Italiens ou Polonais principalement, auxquels sourient les places laissées vides et dont le Standard croît en les occupant.

Le problème de la main-d'œuvre n'est donc que le problème du Standard of Life.

Pour qu'il soit résolu, il faut et suffit que le pouvoir d'achat du salaire corresponde au Standard désiré. Est-ce à dire que nous pourrions seulement imaginer un instant d'envisager la notion d'une dernière unité de Standard of Living ?

Associée à une idée aussi complexe et aussi fragile, la notion d'unité ne peut que faire sourire; d'ailleurs, le zéro de l'échelle serait inaccessible, comme le zéro absolu du thermomètre ; les capacités de restriction humaines sont

pour ainsi dire illimitées, et l'idée d'une borne fixée par un standard qui permette juste de ne pas mourir appartient à un domaine imaginaire.

Ce qui s'impose, c'est la notion d'équilibre, c'est la constatation du fait, qu'en présence d'un certain état d'équilibre de civilisation, il y a un salaire inévitable. Non salaire minimum, auquel s'attachent trop d'idées limitatives, mais salaire de base, variable d'ailleurs avec le temps, le lieu et la condition du travail, indiscernable mathématiquement au moyen de statistiques ou de moyennes, mais important toutefois, parce qu'il est envisagé par la masse comme un gain normal, et que ses variations seront à la base de toutes les fluctuations psychologiques d'une foule.

Dans cette notion même, entre une telle part d'espérances souvent inassouvies, surtout jusqu'à ces dernières années, qu'elle se retrouve à l'origine, et de tous les grands mouvements populaires, et de toutes les grandes migrations de main-d'œuvre qui ont accompagné les importantes transformations locales de *Standard of Living*. Qu'il s'agisse de découverte de mines ou de développement intensif de l'industrialisation. Mais, dans ces migrations mêmes, comment faire intervenir une notion de dernière unité, alors que tous les éléments de la main-d'œuvre sont différents et infiniment gradués en valeur (1) ?

(1) M. ANTONELLI a montré, à propos de la valeur, la difficulté sur ce point de concevoir une unité commune : « Le travail musculaire d'un manoeuvre, le travail mental de surveillance d'un mécanicien, le travail d'invention du savant, ne peuvent pas aisément se laisser ramener à une unité commune. D'autre part, considérer le désir comme une quantité fixe, c'est faire abstraction de

Il est des cas où l'on demande des ouvriers qualifiés et non des manœuvres, dont le nombre ne saurait, pratiquement tout au moins, suppléer l'absence de capacité ; d'autres, où ces mêmes capacités sont inutiles, inemployées, et où, au contraire, un égalitarisme brutal s'impose : notion toujours fugace que démentiront les premiers faits.

L'idée directrice est toujours seule celle de Standard of Life, peut-être vague et confuse parfois, mais perceptible pourtant.

Il nous semble d'ailleurs que cette idée s'impose peu à peu au monde entier. Née sans doute, ou mieux perçue à l'origine, en Amérique, elle affecte aujourd'hui de façon très nette le marché de la main-d'œuvre européenne.

C'est sur cette notion qu'a été créé tout le système économique de la Russie nouvelle, en théorie tout au moins ; et c'est elle aussi qui fait le fond du problème asiatique, sur lequel une inextricable période de troubles jette un épais voile de confusion.

C'est probablement l'idée directrice qui, faisant envisager des ensembles, permettra sans doute peu à peu, lorsque les lois se seront dégagées de la théorie, de comprendre et de prévoir ce que jusqu'ici l'on s'est contenté de constater et de subir.



Mais faut-il croire que le Standard of Living envisagé

la nature psychologique de l'homme. L'être humain est un composé de sensations, et ce qui fait la vie, c'est la variété dans l'intensité des besoins et des désirs. » (*Traité d'économie politique*, t. I, page 349).

comme idée directrice du marché de la main-d'œuvre soit une conception neuve ? Il nous paraît bien que non. L'idée s'était déjà fait jour, et d'une façon fort claire pour l'époque, au moyen âge, mais toute transformée tant par les conceptions théologiques du temps, que par le respect alors dû à ce qui était établi.

SAINT THOMAS D'AQUIN, comme ses contemporains ou ses commentateurs, a longuement discuté les notions du juste prix et du juste salaire, esquissées dans ARISTOTE, et que l'on peut avec un peu de bonne volonté faire remonter jusqu'à PLATON (1).

(1) Le juste prix doit être fixé raisonnablement, « *selon l'ordre* », selon la proportion, « *en respectant la mesure, le but moral* ». Pour être « *dans l'ordre* », on ne doit demander au travail que le moyen de satisfaire aux besoins d'une existence décente suivant la coutume de la classe dont on fait partie.

Toute cette doctrine, un peu ondoyante peut-être, cadre du moins merveilleusement, dans son esprit, avec la théorie de la propriété, et l'influence d'ARISTOTE s'y combine avec celle des principes chrétiens. Le régime corporatif essaie de la traduire dans l'ordre des réalités

« Quant à l'ouvrier, il doit recevoir le *juste salaire*. Comment celui-ci s'évaluait-il ? Il semble que c'était moins sur des bases objectives que sur la coutume et sur une *communis æstimatio*. « *Debitum tacrum de labore, secundum communem æstimationem* », dit SAINT THOMAS. C'est une appréciation dégagée de la moyenne de l'opinion publique, et certains économistes catholiques de nos jours donnent à peu près la même solution. Elle repose sur l'idée que, dans toute société bien *équilibrée*, tout homme valide, laborieux et économe doit pouvoir *vivre* de son travail, faire vivre les siens et épargner pour les mauvais jours. Il paraît en tous cas établi que cette doctrine du juste salaire eut une réelle influence sur la pratique, et qu'au XIII^e siècle notamment, le taux des salaires fut, en général, satisfaisant. La situation de l'ouvrier empirera avec le déclin du moyen âge. » (GONNARD. — *Histoire des doctrines économiques*).

Après avoir indiqué la théorie d'après laquelle le *juste prix* se

Dans tout ce fatras moyenâgeux qui ne présente plus aujourd'hui qu'un intérêt historique, un diamant demeure, entouré en partie de sa gangue certes, mais qui nous paraît malgré cela d'autant plus brillant que les siècles suivants ne l'ont point entamé.

C'est une des idées essentielles du juste prix, qui va durant le cours des temps être masquée sous les échafaudages du salaire minimum ou du salaire nécessaire ; l'idée que le juste prix doit permettre à l'artisan de *vivre*, mais de vivre comment ? De vivre *selon sa condition*.

On ne peut pas ne pas être frappé, sous la différence des mots, de l'analogie des formules. Ainsi, déjà à cette époque, on convenait que le problème du travail, envisagé du point de vue du travailleur, devait permettre à celui-ci de vivre selon ce que les idées acquises donnaient comme le niveau d'existence lui convenant et lui appartenant.

confond avec le *prix courant* tel qu'il est déterminé par la loi de l'offre et de la demande, M. REBOUD indique une autre théorie d'après laquelle il existerait un juste prix distinct du prix courant.

« A cette thèse s'oppose une autre doctrine qui remonte aux Pères de l'Eglise, aux théologiens et aux moralistes du moyen âge, et bien avant eux encore, jusqu'à PLATON. Les Canonistes du moyen âge affirment qu'au-dessus du prix courant, il y a un prix raisonnable, conforme à la morale, au principe évangélique : « Faites « aux hommes ce que vous voulez qu'ils vous fassent », et qui devrait être fixé par l'autorité. Ce juste prix n'est pas celui que la loi de l'offre et de la demande permet au vendeur d'imposer à l'acheteur sous la pression des besoins que celui-ci éprouve. Il doit être calculé d'après les dépenses faites par le vendeur, indépendamment des besoins de l'acheteur : il doit le rémunérer de sa peine et, sans lui laisser de gain, lui permettre de mener le genre de vie qui, d'après l'opinion publique, convient aux personnes de sa condition. » (REBOUD. — *Précis d'économie politique*, 4^e édition, page 433).

Est-ce à dire qu'il faille assimiler la « Condition » et le « Standard of Living » ? Non. Les idées évoluent trop en sept siècles pour qu'une pareille identité soit possible. Mais combien d'analogies sautent aux yeux ! Même idée d'une opinion commune, selon l'usage du moment ; d'un équilibre nécessaire (*æqualitas*), dont l'expression revient à chaque instant ; même souplesse devant la hiérarchie indispensable de ceux qui travaillent (1), même incertitude dans la définition du terme comme dans la fixation précise de l'idée.

Par contre, nous trouvons dans la « Condition » des conceptions théologiques d'absence de lucre exagéré et morales, sur le travail nécessaire, qui n'ont plus cours aujourd'hui (2).

(1) « Tous les travaux ne sont pas égaux en importance et en dignité. La doctrine médiévale établit entre eux une hiérarchie qui rappelle celle admise par les socratiques et spécialement ARISTOTE, hiérarchie basée sur la finalité même de ces travaux, leur rapport plus ou moins direct avec le bien général. Elle distingue les *artes possessivæ*, *artes acquisitivæ* et les *artes pecuniativæ*. » (GONNARD. — *Histoire des doctrines économiques*).

(2) Dans les théories du juste prix, il y a une idée morale qui, dit POLIER (Thèse 1903), est « la racine maîtresse de la doctrine canonique : c'est la défense de spéculer, l'interdiction de poursuivre la richesse en soi. » L'Eglise combat le démon du gain et se base sur deux principes : 1° Le travail est le seul titre qui donne droit à l'appropriation des richesses. Rien n'est obtenu légitimement que par le travail, source unique de toute prospérité. 2° Il y a une hiérarchie sociale, voulue par Dieu, et à laquelle on doit se soumettre. Le juste salaire est celui qui permet de vivre selon sa condition. Cette idée contient « une conception très spéciale de l'ordre social tout entier et une philosophie de la vie » (page 67). La société a été divisée en classes : seigneurs, artisans, serfs, etc. Chacun doit rester à sa place au lieu de s'élever ou de chercher à s'élever, et chacun doit vivre selon sa condition.

Mais ce qui nous paraît constituer la différence essentielle entre la condition et le Standard of Life, c'est autre chose de beaucoup plus important.

Alors que nous avons montré le Standard toujours variable et nécessairement croissant, il s'attache à l'idée de Condition une notion de fixité dans ce qui est établi, caractéristique d'une époque, où le respect du passé et de ses traditions semblait la voie la meilleure vers la perfection, où tout ce qui était nouveau paraissait dangereux, où le mot « nouvel » lui-même était parfois synonyme de faux et d'erroné.

La « Condition », on y naissait et l'on n'en sortait point. Le Standard of Life nous suit dans toutes nos ambitions personnelles ou générales.

La « Condition » était fixe, le Standard est variable. La « Condition » était particulière à chaque classe, séparée de celle voisine, par un fossé infranchissable ; le Standard of Life intègre, en vue de l'obtention d'une fonction moyenne, tous les degrés de la hiérarchie.

La « Condition » était différente, le Standard of Life est un ; à une simplicité rigide est venue s'opposer une com-

Et POLIER ajoute, page 74 : « La juste valeur du travail, comme celle de toute autre marchandise, est déterminée par la *communis æstimatio*. Mais la *communis æstimatio* est en somme la coutume qui attribue à l'ouvrier une rémunération suffisante pour vivre selon sa condition. Ce détour fait revenir ainsi à la conception première d'un juste salaire déterminé par les besoins que son rang social permet à l'ouvrier de satisfaire. Les classes sociales, en effet, et le *type d'aisance* qui leur est attribué, c'est la coutume et l'opinion commune qui les fixent. Ainsi la doctrine qui paraissait complexe se ramène à une idée unique... »

plexité mouvante. L'une s'inspire du système féodal, l'autre du système Taylor.

Toutefois l'importance dans l'économie de ces deux notions fort semblables, malgré les sept cents années qui ont séparé leur conception, méritait assurément d'être signalée.

CHAPITRE V

LES BIENS DE CONSOMMATION COURANTE

I. — *Le Marché dirigé*

Excusons-nous tout d'abord de ne placer dans le titre de ce chapitre ni le mot direct, ni le mot indirect.

La raison en est la distinction si fragile entre ces deux catégories de biens. Le plus souvent dans les cas douteux elle semble dépendre de l'équation personnelle du commentateur. Il nous a donc paru préférable, après avoir fait la critique de ces termes dans un chapitre précédent et avoir montré le peu d'importance de cette distinction, de l'abandonner complètement.

Nous parlerons ici des biens qui forment les éléments essentiels de la consommation, et dont les opérations d'achat et de vente se traitent, par suite de la généralité des transactions, sur ce qu'on a convenu d'appeler les grands marchés internationaux.

Si cette expression dans son ampleur ne semble pas assez claire, disons que nous allons parler ici du Blé, du Sucre et du Pétrole ; nous pensons ainsi évoquer de façon

suffisante les Bourses de Commerce réparties sur le globe entier, comme l'armée de courtiers et d'opérateurs de tous ordres, dont l'unique occupation réside dans l'exécution de transactions sur ces produits.

Nous avons déjà précédemment exposé quelles étaient les caractéristiques de ces marchés et nous ne reviendrons là-dessus que pour mémoire, le lecteur se souvenant sans doute que nous avons retenu spécialement, avec l'importance des tractations effectuées, leur continuité dans le temps par suite des tractations hors marché et surtout leur interdépendance presque immédiate.

Dans toutes les Bourses du monde sont affichés les cours cotés quelques instants auparavant en d'autres lieux, à plus forte raison ceux enregistrés depuis quelques heures en des Bourses ouvertes et fermées plus tôt de par leur position géographique.

Laissons pourtant de côté, un moment, les objections primordiales que nous avons faites dès l'origine de cette étude, sur l'application à ces échanges de la théorie de la dernière unité, et convenons qu'à la faveur de ces opérations larges et interdépendantes, la théorie semble ici placée sur son meilleur terrain. Jamais groupes vendeurs et acheteurs n'ont été si cohérents, si bien outillés pour suivre toutes les fluctuations, et jamais leur contact n'a été mieux établi. Mais, pour que la théorie s'appliquât, il faudrait encore que le marché fût libre.

La seule lecture du titre de ce paragraphe nous évite d'avoir à dire que nous ne le pensons point.

Oh ! qu'il semble libre en apparence, cela est indiscutable, mais on sait combien les apparences sont trompeuses.

Rappelons d'abord avec plus de précision ce que nous avons déjà signalé : pour que le marché correspondît vraiment à son expression économique, il faudrait que vendeurs et acheteurs en présence ne fussent que producteurs et consommateurs, ou tout au moins leurs mandataires directs.

Il en est tout autrement à cause du jeu, intervenant ici encore de façon prépondérante, bien que l'on assure qu'il serve de régulateur au marché.

Notons tout de suite que l'achat ou la vente, conçus uniquement en vue de la revente ou du rachat et avec l'unique espoir de bénéficier de différences de cours, nous semblent bien éloignés des opérations reposant sur les besoins, que suppose toujours dans ses raisonnements la science économique. L'on répondra, à coup sûr, que cela est sans influence sur les cours. Nous n'en sommes nullement convaincus.

En effet, le résultat de ces opérations économiquement fictives, mais pratiquement indiscernables des autres, est de venir grossir considérablement le montant des transactions. Il est fort difficile sur ce point de mettre en avant un chiffre quelconque, mais nous ne croyons pas nous tromper, sinon en demeurant bien en deçà de la vérité, si nous prétendons que le volume des opérations purement spéculatives est au moins, sur la plupart des produits, double de celui des opérations nécessitées par des besoins, et se terminant réellement par une livraison de marchandises.

Comment affirmer que le marché puisse ne pas être troublé par ces opérateurs, dont les agissements ont un but tout autre que le but économique primitif ?

Il nous semble bien au contraire que, souvent, le marché à terme, régulateur essentiel à l'ordinaire, devient pour l'ordre des transactions un élément perturbateur. Il en est ainsi lorsque des événements économiques généraux, qui eussent dû, au moins pendant un certain laps de temps, ne pas réagir sur le marché étudié, se font sentir en d'autres branches pour les mêmes spéculateurs, et entraînent des opérations inéluctables qui, bien que toujours fictives, réagissent sur le marché.

Un exemple simple fera mieux saisir notre pensée. Empruntons-le aux valeurs mobilières, et mettons même des noms arbitraires pour fixer les idées.

Un spéculateur est engagé simultanément dans deux opérations, dont le sens importe peu, l'une sur le Suez, l'autre sur le Rio. Si l'opération sur le Suez tourne mal et que l'on soit contraint d'« exécuter » le spéculateur, la liquidation de sa position sur le Rio s'impose ; et la brutalité des transactions nécessaires qui en résulteront, influera sur les cours, sans que la valeur du Rio ait changé, même aux yeux de la Bourse.

De pareils incidents sont fréquents, et rien ne nous permet d'affirmer qu'il ne s'en produit pas de semblables sur le marché du blé, du sucre ou du coton. Bien au contraire.

Quoique juridiquement différents, ces faits sont assez voisins de ceux qualifiés par certaines lois de « Spéculation illicite » ; mais il convient de noter que ce sont là lois d'exception, qui n'ont, en France, été édictées qu'à deux époques où « la Patrie était en danger ».

Pourtant la tendance est très nette, et elle ressort vigoureusement d'un incident qui marqua les événements du

printemps 1926, alors que, devant l'effondrement de la monnaie, et la disparition de toute notion d'intérêt ou de valeur, la spéculation se donnait libre cours.

Un intermédiaire, courtier auprès d'une Bourse de commerce, voyant chacun acheter et vendre, à tort et à travers, des valeurs mobilières, sans considération aucune de la valeur intrinsèque du titre, d'ailleurs bien difficile à dégager à l'époque, répandit de nombreuses circulaires dans lesquelles il invitait le public, pour se garantir de la dévalorisation du franc, à spéculer, non sur des valeurs dont il ignorait les destinées ultérieures, mais sur des produits de première nécessité tels que le blé ou le sucre.

Dès qu'il eut connaissance de ces faits, le Parquet engagea des poursuites, qui avaient fort peu de chances d'aboutir, et qui furent abandonnées une fois le calme revenu.

Ce courtier était honnête ; son idée saine, parfaitement logique, ne tombait sous le coup d'aucune loi, mais le Parquet eut raison de poursuivre, et surtout de proclamer partout qu'il poursuivait, et poursuivrait les opérateurs comme les intermédiaires ; car, si l'exemple s'était généralisé, et que tous les Français se fussent mis à la hausse du blé, en consacrant toutes leurs disponibilités à l'achat de sacs de froment, il est impossible de se rendre compte de façon exacte du cataclysme économique qui serait inmanquablement survenu.

En un moment de crise le spectre de l'« accapareur » justifie toute loi d'exception comme toute illégalité.

Et nous voici en plein cœur de notre sujet. Lorsque nous avons intitulé ce paragraphe « le Marché Dirigé », lorsque

nous avons dit que le marché n'était pas libre, c'est que nous pensions d'abord à sa surveillance par les pouvoirs publics, et ensuite à l'ingérence des pouvoirs publics dans les opérations commerciales, fondamentalement liées au marché lui-même.

L'importance des mesures prises est aujourd'hui telle, et en toutes matières, que l'on se trouve en présence d'un véritable « Marché Dirigé », qu'au moyen de droits de douane, de réglementations intérieures, de monopoles, de prohibitions, le législatif et l'exécutif modèlent à leur guise suivant les nécessités du moment.

C'est dire que, sur l'économique, la politique a pris le pas. Chaque occasion d'intervenir lui a été bonne ; à chaque fois ce fut sous le couvert d'une réforme heureuse à mettre en application, d'une protection à accorder, d'un encouragement à donner.

La justification du remède n'enlevait rien de sa virulence au poison qu'il portait en lui.

Lorsqu'on examine maintenant les mailles juxtaposées des dispositions arrêtées en tous pays, et contenant une entrave au libre commerce, on est saisi d'admiration et d'étonnement, non à la vue de ce patient et merveilleux travail, mais à l'idée que les produits circulent encore, que l'industrie n'est pas morte, le commerce toujours vivant, et la consommation toujours croissante.

Bien plus, malgré l'expérience quotidienne, chaque jour apporte une nouvelle entrave, une nouvelle barrière. Il semble vraiment qu'une sorte de génie protecteur conserve et perpétue les institutions humaines nées de l'erreur.

Si un texte sacré ne venait affirmer que l'homme

possède la connaissance du bien et du mal, l'économiste serait, à coup sûr, en droit d'en douter.

Dans les lignes qui vont suivre, nous allons montrer, par quelques exemples précis, le désordre apporté par les législations aux marchés des grands produits. Nous avons voulu limiter ces exemples à trois, bien qu'on eût pu en trouver et en décrire presque à l'infini.

II. — *Exemple du blé.*

Le premier de ces exemples consistera dans une étude sommaire du marché du blé, qui a toujours été marqué par une absence totale de liberté.

Si nous débutons ainsi, c'est peut-être moins en raison de l'importance primordiale de la consommation du blé de par le monde, que de la possibilité offerte, là mieux qu'ailleurs, de présenter un raccourci historique montrant à merveille l'ingérence perpétuelle de l'Etat, au milieu des discussions les plus âpres entre producteurs, consommateurs, pouvoirs publics et économistes mêmes.

De tous temps, il y eut des heures où la politique du pain domina la politique générale des gouvernements, et, en France, la crainte de la famine fut, à travers l'histoire, une des préoccupations essentielles du peuple, comme des autorités publiques.

Quasi périodiques, les disettes étaient fréquentes ; leur spectre toujours menaçant. Dès que le prix du blé s'élevait, l'inquiétude gagnait les masses, des émeutes se produisaient ; le pouvoir royal se voyait contraint d'intervenir. La fréquence de ces interventions devait l'amener un jour à prévenir au lieu de réprimer.

Pourtant la production reste libre, mais c'est le transport des céréales qui subit mille entraves, facilitées par les douanes provinciales comme par la survivance des tonlieux, des droits de haut passage ou de rêve, et, plus tard, par le traitement divers des provinces, suivant qu'elles étaient comprises dans l'étendue des cinq grosses fermes, qu'elles étaient réputées étrangères, ou à l'instar de l'étranger effectif.

Hors les deux courtes périodes qui s'étendent de 1763 à 1770 et de 1774 à 1789, au cours desquelles la doctrine économique des physiocrates fit triompher dans les conseils du gouvernement la fameuse formule « laisser faire, laisser passer », on peut dire que si l'Etat laissait faire, peut-être seulement par impuissance, il craignait toujours de laisser passer.

Si, depuis les origines de la Monarchie, la constante préoccupation des disettes remplit les rapports de craintes ou de calculs, ce n'est qu'avec COLBERT que la surveillance du marché du blé s'organise et prend une importance économique de premier plan.

Auparavant, l'histoire du blé n'avait été que celle de nos famines.

Des ordonnances nombreuses réglaient le trafic et la vente ; interdisaient ou autorisaient l'exportation du blé d'une province à l'autre, selon les récoltes mauvaises ou abondantes.

Avec l'étranger, le commerce était généralement interdit ; autorisé une première fois, en 1502, à titre exceptionnel et provisoire, puis de nouveau en 1534, par François I^{er}, il fallut attendre l'édit de Villers-Cotterets de 1539, pour voir créer les premières mercuriales et

décréter l'obligation de ne vendre le blé que dans les marchés publics. Dès lors, l'exportation du blé fut interdite à chaque époque de disette, autorisée à l'occasion des bonnes récoltes.

Le code MICHAUT (ordonnance royale de janvier 1629) inaugura un régime qui semblait définitif ; les articles 419 à 426 établissaient une réglementation étroite et presque vexatoire, permettant aux autorités centrales et locales d'interdire ou d'autoriser le trafic des grains.

A la suite de deux mauvaises récoltes, en 1661 et 1662, COLBERT obligea les provinces à s'entre-secourir et à ravitailler Paris en blé : il eut à lutter contre les autorités provinciales qui se refusaient à se dessaisir de leurs stocks, fut contraint d'acheter du blé à l'étranger et en vint à fixer un maximum de prix.

En 1663, le Conseil décida que l'exportation ne serait permise qu'avec l'autorisation royale, le Roi étant libre, en accordant l'autorisation, de percevoir des droits ou d'en faire remise selon l'appréciation du gouvernement et suivant les résultats de la récolte. C'était un premier essai de l'échelle mobile qui fut reprise au XIX^e siècle.

Le régime inauguré par COLBERT prit fin à sa mort, sans que fussent fixées de bases précises servant de garantie au commerce. A la suite de mauvaises récoltes, PONCHARTRAIN prit une série de mesures maladroites : il taxa les grains, ce qui entraîna la désertion des marchés, et ouvrit la voie, en 1693, aux visites des magasins et greniers.

On tenta d'obliger les détenteurs de blé à porter aux marchés publics la moitié de leurs provisions et à les

vendre au prix de la taxe. En même temps l'exportation du blé était prohibée sous peine de galères.

Le contre-coup de ces mesures fut fâcheux pour la production ; de nombreux cultivateurs diminuèrent leurs emblavements de blé. Un arrêt royal rendit obligatoire l'ensemencement de certaines terres, mais ces mesures restèrent inefficaces, on dut les rapporter et autoriser à nouveau l'exportation.

La situation demeura à peu près stationnaire durant la première moitié du XVIII^e siècle et jusqu'en 1763 où le Bureau du Commerce confirma la permission de libre circulation à l'intérieur du royaume sans paiement de droits et autorisa l'établissement de magasins de blé. Un édit de 1764 accorda l'entière liberté d'exportation par les navires français, et celle d'importation sans droits de 1 ou 1/2 pour cent suivant la nationalité du navire affrété.

Nous avons indiqué les influences qui conduisirent à adopter ces mesures. Jusque-là les lois sur les grains avaient eu pour but exclusif la protection du consommateur. Enfin les physiocrates englobaient le producteur dans l'étude du problème, et QUESNAY, préconisant le libre-échange absolu, exprimait ainsi son idéal : « Abondance et non-valeur n'est pas richesse. Disette et cherté est misère. Abondance et cherté est opulence ».

Malheureusement, les dispositions prises ne durèrent pas, et l'on se retrouve ensuite en présence d'alternatives de faveur et de discrédit, des idées de liberté.

Entre temps, avait été créée l'Administration des Blés du Roy, chargée de constituer des approvisionnements officiels en régie, destinés à la revente aux magasins publics des provinces dont la récolte se révélait défici-

taire. En 1765, cette administration fut affermée. Dès lors, la spéculation entre en jeu ; le peuple s'émeut du « Pacte de Famine » et du projet consistant à acheter le blé dans les bonnes années, et à le stocker pour le revendre dans les mauvaises ; le Parlement de Paris croit devoir intervenir, tandis que des désordres et des émeutes éclatent en province. On vit ainsi dans l'incertitude jusqu'en 1774, date à laquelle Turgot édicta la libre circulation des grains dans tout le royaume.

Après les mauvaises récoltes de 1787 et de 1788, NECKER qui, dès 1775, avait préconisé des mesures restrictives dans sa « Législation sur le commerce des grains », voulut appliquer ses doctrines. Il fit des achats de blé à l'étranger. Mais la confiance avait disparu ; les convois furent pillés. C'est en vain que l'Assemblée Nationale rétablit la liberté du commerce des grains par le décret du 29 août 1789 ; son application demeura lettre morte.

Pourtant les difficultés d'approvisionnement en blé augmentaient rapidement par suite de l'agitation politique et de la situation du marché monétaire. « En 1792, il y avait, dit TAINE, assez de blé pour les besoins normaux, mais le gouvernement fit faillite ; alors, échanger du bon blé contre des chiffons de papier sali, semble au paysan une duperie » (1).

Dans le désordre et l'insécurité, le grain se cache et disparaît. C'est en vain que la Convention décréta un prix maximum pour la vente des denrées, et imposa aux marchands et cultivateurs la déclaration obligatoire de leurs stocks. « Avec le maximum, le blé disparaît du marché

(1) TAINE. — *Les origines de la France contemporaine*, tome III, page 478.

public. Le commerce devient clandestin. La famine s'aggrave, le rationnement fonctionne ; malgré l'excellence des récoltes, les cultivateurs se refusent à moissonner » (1).

La loi du maximum entraîna avec elle recensements, réquisitions, amendes, délations, inscriptions sur la liste des suspects, peines de mort. Rien n'y fit. On dut acheter du blé à l'étranger, rationner les habitants, faire des distributions publiques. A grand'peine furent évitées les disettes.

Enfin le maximum fut aboli. A la séance du 9 nivôse, an III, la Convention décréta que « les approvisionnements de la République sont confiés à la concurrence et à la liberté, seules bases du commerce et de l'agriculture ». Le Directoire confirma ce jugement à nouveau frappé d'appel.

Les législations du Consulat et de l'Empire furent assez libérales. Cependant, malgré le souvenir proche des dangereuses expériences révolutionnaires, NAPOLEON institua, en 1811, un conseil des subsistances ; il fit accumuler des approvisionnements considérables, tandis que par des interventions de plus en plus profondes il était amené à taxer le pain au-dessous du prix de revient, à exiger la déclaration obligatoire des stocks et à imposer un prix de vente maximum du blé.

Les résultats furent immédiats ; les provisions se cachèrent, et le commerce des grains disparut. Comme sous la Révolution, l'Etat dut battre en retraite devant le mal déchaîné par son intervention immodérée.

(1) A. MORAX. — *La politique du pain*, page 72.

Nous parvenons ainsi à la période où l'échelle mobile marque, de 1814 à 1861, une intéressante tentative de conciliation entre les intérêts des producteurs et ceux des consommateurs. C'est le gouvernement de la Restauration qui eut le mérite de trouver ce système, en apparence équitable, d'intervention cohérente et permanente, dans le but d'équilibrer les prix et d'en modérer les fluctuations.

Pour résumer les dispositions adoptées, disons que la France était divisée en régions permettant de suivre de plus près la production comme la consommation, et que la diminution du prix du blé entraînait une hausse des droits sur les blés étrangers. Sur ces bases, diverses modifications furent apportées à la loi initiale, mais l'erreur du système fut de n'être pas assez souple et, surtout, d'avoir fixé un même prix de 1829 à 1859, sans tenir compte des exigences de la vie économique. L'échelle mobile fut suspendue de 1853 à 1859, puis abrogée le 15 juin 1861.

La loi de 1861 établissait une politique nouvelle de libre-échange, due à l'influence des libéraux et de Frédéric BASTIAT en particulier.

Trois nouveaux facteurs venaient d'entrer en jeu, modifiant les bases de la vie économique : le développement des voies de communication et des relations internationales, une forte augmentation de l'or, enfin la concurrence agricole des pays neufs. Ces trois facteurs avaient eu comme conséquence une diminution des frais de transport, une diminution du pouvoir d'achat de la monnaie, entraînant une hausse des prix, et une augmentation de la production étrangère occasionnant des excédents d'importation.

Le nouveau régime avantageait les consommateurs, aussi, vers 1880, fut-il nécessaire de revenir à un régime de protection. Une dépression excessive des prix se faisait sentir depuis 1876, et malgré toutes les mesures prises pour lutter contre la concurrence des pays, nouveaux venus sur le marché, et la spéculation internationale, une véritable crise agricole se dessina qui justifia des mesures de protection douanière, d'autant moins critiquables que la France se suffisait à peu près à elle-même en temps normal. Il en fut ainsi jusqu'en 1914.

Avec la guerre, le problème du blé reprend un aspect de jadis. Les lois de maximum votées en France, de 1916 à 1918, n'ont pas eu plus de succès que les mêmes interventions n'avaient eu d'efficacité de 1793 à 1795. « La taxation du froment a réduit la production, tandis que l'on voyait augmenter les récoltes des autres grains non taxés. Le blé, avili par le maximum, a été gaspillé et donné au bétail pour pouvoir conserver et vendre les céréales dont le cours était plus élevé. Bien mieux, le pain lui-même, valant moins cher que les grains, grâce aux immenses sacrifices de l'Etat, a servi de nourriture aux porcs et aux volailles » (1).

La guerre fut, en effet, une période d'intervention à outrance, dont le résultat fut un gaspillage effréné de pain, au front et à l'arrière. On engraisait le bétail et les porcs avec l'excédent de pain, et tandis qu'on mettait en réserve du blé chez les cultivateurs, dans les villes s'imposaient un rationnement et l'établissement d'une carte de pain.

(1) D. ZOLLA. — *Revue politique et parlementaire*, 10 mai 1921.

Pour lutter contre le déséquilibre entre l'offre et la demande, ainsi que contre la hausse continue des prix, l'Etat essaya de tout. D'abord, d'une politique de contrainte de 1914 à 1917, puis d'une politique plus méthodique et cependant aussi énergique en 1917 et 1918. Il intervint dans la consommation par la carte de pain et la taxation, par une rigoureuse surveillance et une réglementation sévère de la meunerie, des boulangeries et des pâtisseries. Il chercha par tous les moyens et toutes les pressions à intensifier la production du blé, sans cependant obtenir le résultat espéré.

Lorsque la guerre prit fin, la taxation avait fait disparaître le produit taxé et compromis l'économie du pays. Le conflit entre le producteur et le consommateur prit alors un caractère de plus en plus vif, et la production nationale sembla acculée à la ruine. En 1922, de nouvelles difficultés apparurent. On réclama la liberté du commerce des blés, tandis que les ensemencements étaient de plus en plus réduits.

Aujourd'hui, malgré des mesures de protection, causes de la cherté de la vie, la situation précaire de la production et du marché ne permet plus d'assurer les besoins de la consommation. On se tourne vers l'Etat, on demande de nouveau son intervention ; le Parlement discute, le Gouvernement agit faiblement, mais pour que les lois économiques puissent jouer à nouveau, il faudrait un rétablissement de la situation générale.

L'Etat considère qu'il peut seul essayer d'ajuster les intérêts particuliers en jeu avec l'intérêt général de la nation. Ainsi, le problème de l'alimentation nationale devient à la fois un problème économique et un problème politique.

Le cas n'est pas spécial à notre pays. Des conférences internationales du blé se sont réunies à Paris, en février 1931, à Rome, en mars, à Londres, en mai, et une politique internationale du blé semble s'affirmer nécessaire.

L'origine du mal dont souffre la production mondiale semble bien résider dans le fait que la production a constamment cru sans que le prix du blé s'abaisse et alors que la consommation diminuait d'une année sur l'autre.

La récolte de blé a été en 1930 de 500 millions de quaters (1) ; la consommation de 450 millions.

Le seul résultat pratique des conférences internationales fut la constitution d'un bureau central établi à Londres, destiné à centraliser les informations et à étudier les réductions de production comme les accroissements possibles de consommation. C'est là, on en conviendra, un travail compliqué.

Seuls, les Etats-Unis l'ont tenté jusqu'à ce jour, en présence d'une impossibilité d'exportation.

La Russie, sous prétexte que le plan quinquennal soviétique exige le maintien d'une production croissante, refuse toute mesure restrictive, n'acceptant de contingentement que sur les bases des quantités moyennes exportées avant guerre. Ces quantités, les Soviets sont loin de les avoir atteintes, tandis que les Etats-Unis et le Canada les ont dépassées de beaucoup. Ainsi le dumping russe s'apprête à ruiner des milliers d'agriculteurs d'Amérique et d'Europe, tandis que les temps sont proches,

(1) Un quarter vaut 2,18 quintaux.

sans doute, où les greniers britanniques ne s'ouvriraient plus qu'aux blés de l'Australie et du Canada.

La situation ne peut, semble-t-il, que s'aggraver. Les Italiens appellent la crise « La Bataille du Blé ». L'expression a le mérite de souligner l'importance de la question posée devant tous les Gouvernements, qui se trouveront de plus en plus contraints de légiférer sur la production comme sur la consommation.

Nous n'entrerons pas dans le détail des interventions qui peuvent et pourront se produire sous les formes les plus diverses : fixation des contingents d'importation, taux de blutage, primes de stockage pour l'échelonnement des ventes, réforme de l'admission temporaire, surveillance des Bourses de commerce, droits de douanes, primes à la production, fixation du statut des coopératives agricoles.

Mais quel lien, dans un tel chaos, peut-il exister encore entre les conditions de production et le prix de vente du produit ? Le marché est-il régi par des lois économiques ou soumis à l'arbitraire de la politique ? On en jugera par l'exposé suivant.

La France et la Belgique ayant depuis plusieurs années suivi, en la matière, des politiques totalement divergentes, il en résulte actuellement que le prix du pain est, dans l'un de ces pays, exactement le triple de ce qu'il est dans l'autre.

Comme la frontière est située dans une région très peuplée, où des maisons sont parfois à cheval sur la ligne de démarcation des deux territoires, on devine que des complications devaient surgir. Cela n'a pas manqué, en effet.

Ce furent tout d'abord les frontaliers, ouvriers qui

passent quotidiennement la frontière pour se rendre à leur travail, que les syndicats menacèrent parce qu'ils pouvaient, payant leur pain moins cher, accepter des salaires réduits.

Les habitants des communes frontières, vite, protestèrent, en même temps que toute la population organisait avec méthode une contrebande impossible à réprimer.

A l'heure où nous écrivons ces lignes les habitants de la zone frontière peuvent se procurer du pain :

A 2 fr. 25 chez leur boulanger ;

A 2 francs dans les coopératives ;

A 1 franc belge, soit environ 0 fr. 75, en passant la frontière.

Les pouvoirs publics s'émurent de cet état de choses et pour y remédier en ont été réduits à réglementer la contrebande. On vient de créer une carte de pain, semblable à celle en usage pendant la guerre. Elle est remise à chaque habitant d'une commune frontière, et lui donne le droit d'importer en franchise 500 grammes de pain par jour.

Cette politique insensée, qui revient simplement à reculer de quelques pas la frontière économique, donc à propager les perturbations vers l'intérieur, amène aujourd'hui des protestations véhémentes, des communes voisines, dont les habitants se voient exclus du bénéfice de ces dispositions.

La ville de Dunkerque et sa population ouvrière s'émouvent. Roubaix, durement touché par la crise et dont les chômeurs voient à leur portée du pain trois fois moins cher, s'agite. On ne sait où s'arrêtera le mouvement et

les désordres, dont pourra être cause le désordre causé par l'Etat.

III. — *Exemple du sucre.*

Ces mesures générales de restriction de la production en vue du soutien des cours, dont le marché du blé ne fait encore que projeter l'application, nous allons les retrouver, mais à l'état de réalités, en étudiant le marché du sucre. Depuis la Conférence Internationale de Paris (mars 1931), ce produit est, en effet, l'objet de mesures internationales et nationales de contingentement.

Le sucre, aliment essentiel dont la consommation se développait d'années en années, était depuis longtemps, dans bien des pays, frappé de taxes diverses, directes ou indirectes, dont le total dépassait souvent la valeur du produit taxé.

En outre, sa production bénéficiait fréquemment de primes officielles ou déguisées, qui furent théoriquement abolies en 1902 après la conférence de Bruxelles.

Au cours des hostilités, l'Angleterre réalisa les inconvénients causés par l'absence d'industrie sucrière sur son territoire, aussi dès 1919 prit-elle toutes les mesures convenables à assurer la création et le développement des sucreries. En particulier elle organisa un système de primes à la production.

Cette décision fut le signal d'une avalanche de mesures protectionnistes dans tous les pays. Il s'ensuivit une désorganisation profonde de tout le marché et la ruine des pays exportateurs.

Pourtant, dans les états où le prix de revient du sucre

se trouvait élevé (Australie, Italie, Japon, Espagne, Portugal, Etats-Unis d'Amérique, Brésil), on augmenta la production, en faisant supporter les pertes par les habitants pris, soit en qualité de consommateurs, soit en qualité de contribuables.

Dans les autres pays, dont la production équivalait d'ailleurs au tiers de la consommation mondiale (Cuba, Java, Belgique, Allemagne, Tchécoslovaquie, Pologne), on tendit à la restriction de la production, ce qui eut pour résultat d'augmenter le prix de revient et, par voie de conséquence, le prix de vente au consommateur.

Il ne faut pas oublier, en effet, que si, en 1910-1911, la production mondiale de sucre était de 17 millions de tonnes, partagée environ par moitié entre le sucre de betterave et le sucre de canne, durant la guerre, les pays européens furent mis à peu près dans l'impossibilité de produire le sucre de betterave. Le déficit en résultant fut facilement comblé par le sucre de canne, dont la production passa de 8.500.000 tonnes en 1911 à 13 millions de tonnes en 1918-1919.

Pourtant la production de sucre de betterave progressa aussi dès la fin des hostilités ; en 1930-1931, elle atteignit 11.750.000 tonnes. Cette même année, la production mondiale fut de 29 millions de tonnes, en excédent sur la consommation de plus de deux millions de tonnes.

Il fallut intervenir. Dans cette intervention, les gouvernements ne jouèrent d'ailleurs qu'un rôle de second plan, abandonnant le premier aux représentants des producteurs de tous les pays exportateurs de sucre, hors la Russie : Allemagne, Tchécoslovaquie, Hongrie, Belgique, Pologne, Java et Cuba. Sous l'autorité du délégué de ce

dernier pays, M. CHADBOURNE, fut signé un accord avec effet rétroactif du 1^{er} septembre 1930, réglementant production et consommation durant les cinq années à venir. A la fin de 1931, une nouvelle réunion du Comité a encore réduit la production de 1932 d'une quantité équivalente à la surproduction constatée en 1931.

Par les accords CHADBOURNE, les pays producteurs et exportateurs de sucre ont accepté la limitation de leurs exportations, sauf droit à augmentation au cas où les prix du sucre atteindraient certains niveaux. Le comité international contrôle l'organisation de façon permanente.

Les pays importateurs, France, Etats-Unis, Angleterre, Espagne, Italie, n'ont pas participé à la réunion de Paris où furent décidés ces accords. Mais, en France, un plan de restriction est devenu nécessaire à la suite de la dernière campagne sucrière dont le tonnage, joint à notre production coloniale, laissait un excédent probable de 165.000 tonnes. La situation du marché mondial interdisait naturellement l'exportation de cet excédent.

Par l'accord du 2 avril 1931, un palliatif fut apporté à cet état de choses : on autorisa le stockage de l'excédent de la dernière campagne, et on contingentia la production des deux campagnes prochaines, en vue de garantir, en deux années, l'écoulement du stock ainsi constitué.

Le marché français semble pouvoir trouver un équilibre ; il est d'ailleurs protégé par un droit de douane très important. Le contingentement adopté représente une réduction de 13 % sur la moyenne des ensemencements des trois dernières années.

En même temps, le gouvernement réglementait l'im-

portation des sucres étrangers en vue de protéger la culture betteravière.

Aujourd'hui la situation est très simple. Le prix du sucre, comme la quantité à offrir à la consommation sont fixés de façon invariable.

On se demande vraiment ce qui, au milieu de telles conditions, peut rappeler, même de très loin, la liberté idéale d'un marché économique. C'est là une situation générale dont l'établissement a été facilité par l'existence de cartels nationaux ou internationaux embrassant la quasi-totalité de l'industrie sucrière, et dont l'autorité a permis aux accords CHADBOURNE d'entrer efficacement en jeu.

Quand nous aurons passé en revue les principaux de ces cartels et montré les directives qu'ils ont imposées au marché, il sera inutile de conclure et de reparler encore de la liberté de celui-ci.

Toutefois nous devons mettre en garde le lecteur contre certaines idées auxquelles pourrait le conduire un raisonnement par analogie.

Alors que dans le cas du blé nous avons montré combien l'ingérence gouvernementale avait faussé les cours et conduit à la cherté du produit, parlant maintenant de la question du sucre, dominée par les cartels des producteurs et non par les politiques des Etats, nous nous devons de signaler que le seul but poursuivi par ceux-là est la meilleure adaptation économique possible permettant au producteur de vivre et à la consommation d'être aussi large qu'elle puisse être.

C'est un point sur lequel nous reviendrons, d'ailleurs,

lorsque dans la conclusion de ce chapitre nous traiterons des Cartels en général.

Le cartel austro-hongrois était le type des cartels existant avant guerre ; il avait pour but d'assurer l'approvisionnement du pays en soutenant toutefois les cours intérieurs à un niveau suffisant ; ses directives étaient telles qu'aucune usine n'eût intérêt à vendre des quantités de sucre supérieures à la part qui lui était attribuée. Enfin depuis 1911 les sucreries devaient vendre toute leur production dans leurs régions.

Les fabricants tchèques ont adapté l'ancien cartel austro-hongrois aux nouvelles circonstances. L'exportation des raffinés et des bruts demeure libre ; le cartel s'appliquant seulement à la distribution du sucre à l'intérieur du pays.

Les prix sont établis par une commission fonctionnant sous le contrôle de l'Etat, et l'installation de toute nouvelle entreprise est interdite. Enfin notons que, devant la surproduction mondiale, la Tchécoslovaquie a réduit sa culture betteravière.

Le système de cartel en vigueur en Pologne ressemble assez à celui de la Tchécoslovaquie. C'est pourtant l'Etat qui, là, gouverne le marché du sucre, fixe le contingent des exportations comme celui des stocks permanents ; ses décisions s'appliquent à toutes les fabriques sans exception, même à celles ne faisant pas partie du cartel.

L'ingérence de l'Etat ne se borne pas à fixer le prix du sucre sur le marché indigène, comme le tonnage à offrir, elle se manifeste aussi dans l'obligation d'exporter le restant de la production.

Il en était de même en Allemagne, où un cartel avait

été constitué le 26 mars 1926, obligeant les sucreries à exporter une certaine fraction de leur production sur le marché mondial, dont les cours étaient inférieurs au cours du marché intérieur allemand. Mais, en présence de la crise sucrière, les pouvoirs publics intervinrent. Le 27 mars 1931, le Reichsrath a adopté la loi fixant l'organisation de l'industrie sucrière allemande et régularisant la production comme la vente du sucre.

Le gouvernement a le droit d'intervenir pour rendre obligatoire aux sucreries dissidentes l'adhésion à l'association créée par les fabricants de sucre allemands. C'est cette association qui fixe le montant de la production du pays, ordonne la limitation des ensemencements, établit les contingents d'exportation d'après le plan CHADBOURNE et décide de la quantité à stocker (1).

En Angleterre, les subsides de l'Etat, environ 4 milliards de francs de 1924 à 1932, ont permis le développement de la culture betteravière. Si, en 1924, trois usines transformaient la récolte de 22.000 acres, en 1931, on comptait 17 sucreries et 347.000 acres cultivées.

(1) Désormais, il n'y aura plus qu'un seul organisme principal chargé de diriger l'industrie sucrière allemande : la « Wirtschaftliche Vereinigung der Deutschen Zuckerindustrie », qui absorbera toutes les commissions existantes. Ses attributions seront les suivantes :

1° Réglementation de la production et couverture des besoins de sucre du pays ;

2° Augmentation systématique de l'exportation ;

3° Réglementation des offres de sucre sur le marché mondial, en concluant des arrangements avec d'autres pays producteurs ;

4° Réglementation de la vente du sucre indigène dans le pays ;

5° Augmentation de la consommation de sucre et de fourrages mélassés dans le pays.

La nouvelle industrie, créée grâce aux largesses forcées des contribuables anglais, va être encore mieux protégée maintenant par les droits de douanes très élevés récemment mis en application.

En Hollande, une loi récente accorde des primes à l'industrie sucrière ; en Bulgarie, le gouvernement a créé, d'accord avec les planteurs et les fabricants, un fonds spécial pour donner des primes aux fabricants exportateurs ; en Roumanie, un projet de loi vient d'être déposé pour obliger toutes les sucreries à adhérer au syndicat des fabricants de sucre roumains, en vue de la réduction des ensemencements ; en Suède, une loi permet de subventionner les cultivateurs, producteurs de sucre ; en Hongrie, on réduit les ensemencements ; en Egypte, le monopole du sucre vient d'être établi en vue de combattre les importations de sucre étranger.

A Cuba, des mesures ont été prises pour l'exécution du plan CHADBOURNE. Un institut de stabilisation du sucre a été créé. Il facilitera l'exécution des accords internationaux, en accordant des garanties bancaires ou autres ; il poursuivra, devant les tribunaux, tout membre de l'industrie sucrière qui aura violé dans n'importe laquelle de leurs parties les accords CHADBOURNE. Des amendes élevées sont prévues pour tout producteur de sucre Cubain qui produira ou exportera une quantité de sucre supérieure au contingent fixé.

A Java, toute exportation de sucre sans permission écrite des autorités est prohibée, sous peine d'un emprisonnement d'un an ou d'une amende de 1.000 florins, avec confiscation des vaisseaux des coupables. Cette

ordonnance, prise en conformité du plan CHADBOURNE, est en vigueur depuis le 1^{er} avril 1931.

On ne voit pas vraiment au milieu de toutes ces décisions impératives, mûrement pesées en vue d'un équilibre de la production et de la consommation, comment pourrait s'appliquer une idée de valeur et de prix fixée par l'offre ou la demande d'une dernière unité.

Encore moins la théorie en cause peut-elle intervenir, si nous parlons maintenant, en dernier lieu, du sucre que l'U. R. S. S. cherche à lancer sur le marché mondial à un prix dérisoire, alors que la consommation reste sévèrement rationnée en Russie. Disons, une fois de plus, à ce propos, que ces ventes au-dessous du prix de revient ne se basent sur aucune théorie économique, mais qu'un effet politique est seul recherché.

IV. — *Exemple du pétrole.*

Un coup d'œil sur le marché du Pétrole, il ne peut, bien entendu, s'agir d'une étude complète, et nous entrons de plain-pied dans le domaine de l'invraisemblable. Encore nous limiterons-nous simplement à l'exposé de la situation telle qu'elle se présentait à la fin de l'année 1931.

Si nous nous attachons un peu longuement sur cet exemple, c'est qu'il nous semble typique, dans sa forme excessive, de l'ingérence des Etats dans le marché d'un produit mondial de première nécessité. On verra d'autant mieux le trouble qui en résulte, que, dans ce cas, chaque événement modificateur d'un point du marché a rapidement une répercussion mondiale.

La production des Etats-Unis représentant 70 % de la production du globe, nous donnerons pour commencer quelques aperçus du marché américain, qui a le bonheur particulier d'être troublé par deux sortes de lois, les lois fédérales et les lois des Etats.

Les lois fédérales peuvent encore être classées en deux espèces : celles d'application générale, telle la loi SHERMAN contre les trusts ; celles particulières au Pétrole.

Bien évidemment, la loi contre les trusts n'est guère favorable à l'économie de ces grandes entreprises, exigeant à l'origine des capitaux considérables, et ayant tout intérêt, ensuite, à se grouper entre elles. Fort heureusement, la Cour Suprême interprète chaque cas, à elle soumis, de façon ingénieuse ; permettant ainsi aux trusts d'exister sinon en droit, du moins en fait. Elle crée progressivement une jurisprudence qui tient plus compte des nécessités du moment que des fondements juridiques des questions qui lui sont posées.

Ainsi, le jour où les Sociétés productrices, pour mettre fin à de multiples procès qui les divisaient au sujet des brevets de cracking, décidèrent de créer entre elles un fonds commun de brevets, l'attorney général poursuivit cette décision comme contraire à la loi sur les trusts.

Malgré une violente campagne de presse, la Cour Suprême repoussa la prétention de l'Etat, eu égard plus à l'intérêt général de la question qu'à son pur examen juridique. Mais on voit déjà, par ce seul exemple, quelles entraves sont journellement apportées à la vie des sociétés.

Pour pallier les inconvénients multiples résultant de la divergence des législations des Etats, le gouvernement fédéral a placé tous les transports, quels qu'ils soient,

s'effectuant hors des limites d'un Etat, sous le contrôle de l' « Interstate commission » qui décide souverainement en la matière. C'est dire que cette commission est le théâtre des luttes entre les Compagnies de chemins de fer et les Sociétés pétrolifères, propriétaires de pipe-lines chevauchant les frontières intérieures, en raison de la concurrence qui s'établit entre eiles. En effet, une fois déclarée d'utilité publique, ce qui est nécessaire à son établissement, une pipe-line, même établie par une société privée, devient « common carrier », autrement dit doit transporter pour quiconque, à un tarif fixé à l'avance.

Si l'on ajoute que l' « Interstate commission » a la haute main sur les taxes générales et les tarifs des transports, il semble inutile d'insister sur les répercussions de ses décisions tant sur le marché intérieur que sur les conditions d'exportation.

Cette situation, existant depuis plusieurs années, n'a fait que s'intensifier après la constitution par le Président COOLIDGE du « Petroleum Board », comité composé de quatre ministres, dont le ministre de la Marine, administrateur des concessions pétrolifères nationales ; l'influence de ce conseil politique et non économique est profonde, quoiqu'il ne procède pas par décrets, mais seulement par enquêtes et avis en résultant.

On ne saurait parler des législations souveraines des Etats particuliers, sans être soupçonné de traiter un scénario de film policier plus qu'une question d'économie politique.

Disons d'abord que chaque Etat a adopté une taxe sur l'essence extrêmement variable, même entre voisins,

suivant les idées personnelles des dirigeants : de un cent à six cents par gallon.

Comme ces Etats ne sont séparés par aucune barrière douanière, on imagine le « Bottlegging » qui peut régner devant l'appât d'un pareil bénéfice, malgré une police munie de mitrailleuses ou de connivence avec elle.

Le résultat : c'est la désorganisation complète du marché des deux Etats, comme du commerce de l'essence en ces lieux où le fraudeur souverain a l'auréole du contrebandier.

Mais cela n'est rien.

Au mois d'août 1931, devant la surproduction mondiale du pétrole et la chute des cours, le Texas, le Kansas et l'Oklahoma, c'est-à-dire les trois gros Etats producteurs, se réunirent pour convenir de la réduction de leur production.

Ils n'y allèrent pas de main morte ; le Gouverneur de l'Oklahoma mobilisa, plaça les districts pétroliers sous la loi martiale, et arrêta toute production sur les champs les plus puissants de son Etat pendant six semaines. Après quoi il autorisa une production sévèrement limitée et toujours sous la surveillance de la Garde Nationale.

Encore vint-on se plaindre que les puits ne fussent gardés militairement que le jour et qu'une frauduleuse exploitation nocturne ne risquât de ruiner l'effet de ces mesures draconiennes.

C'étaient là, paraît-il, actes de demi-fou. Mais, si l'on songe que la production de cet Etat atteignait 600.000 barils par jour, on se rend compte de la répercussion d'une telle mesure sur le marché mondial.

Le Gouverneur du Texas, jaloux des lauriers de son

collègue, a mobilisé lui aussi, et a décrété la réduction à 400.000 barils par jour de la production de l'East Texas qui avait dépassé auparavant 1 million de barils.

Pour y arriver, il lui fallut imposer un maximum de production quotidienne à chaque puits ; les sociétés en créèrent de nouveaux. Mais, à mesure que le nombre augmentait, le Gouverneur abaissait son maximum, par étages, de 200 barils par jour au début du régime limitatif, à 75 barils par jour actuellement.

Bien entendu, les Compagnies ont intenté des procès aux divers gouverneurs, lesquels, en s'enfonçant dans le maquis de la procédure, ont déclaré ne pouvoir être jugés que par la Cour Suprême.

Quelle sera la durée de ces entraves d'exception, on ne le sait ; mais l'effet produit a été presque immédiat et s'est fait sentir au loin jusque sur le marché roumain, par exemple.

Pour donner quelques chiffres précisant la répercussion de ces mesures, disons que, dans le Texas, le pétrole brut, qui, avant les bills de limitation, était descendu jusqu'à 2 cents 1/2 le baril, sur les puits, et 12 à 15 cents pour l'exportation, atteignait, en décembre 1931, le cours de 83 cents, à l'exportation. Le résultat de l'intervention politique sur le terrain économique est là flagrant.

L'histoire est encore plus curieuse en Californie. Le Gouverneur de cet Etat se fit donner par la loi (Bill SHARKEY) le droit d'empêcher le gaspillage des ressources de l'Etat. Il en profita pour interdire à ce titre de laisser perdre le gaz qui s'échappe des puits en même temps que le pétrole. Cela lui suffit pour prendre des décrets, qui, s'ils avaient été strictement appliqués, auraient per-

mis de réduire fortement la production. Mais des appels suspensifs furent portés par certains producteurs devant diverses juridictions et finalement devant la Cour Suprême, qui admit, d'ailleurs, la légalité du procédé, confirmant ainsi la tendance que nous indiquions précédemment.

Seulement, pendant ce temps, en vertu d'un droit reconnu par la constitution californienne, une pétition réunissant le nombre voulu de signatures était remise au Gouverneur, et l'application du Bill SHARKEY se trouve ainsi suspendue, jusqu'à ce que cette loi ait fait l'objet, en mai prochain, d'un referendum populaire.

Un exemple encore, entre mille, celui-là ne touchant plus à la production du pétrole, mais à sa consommation : Une grande société de distribution d'essence, la « Cities Service », avait engagé une violente polémique avec le Gouverneur de l'Etat du Nébraska qui s'était mis vendeur d'essence et faisait ainsi à la société une concurrence que celle-ci estimait déloyale.

Le Gouverneur voulut riposter, et ne trouva rien de plus heureux que d'interdire *par décret* la négociation des actions « Cities Service » dans tout son Etat.

Si l'on ajoute que, par la suite, après que la « Cities Service » eut acheté un journal et entraîné le Gouverneur dans la boue, une entente intervint entre les adversaires, on devine aisément la répercussion qu'elle dut avoir sur le marché de l'essence et la bourse des citoyens du Nébraska.

Passons-nous maintenant en revue les différents Etats grands producteurs ou grands consommateurs de pétrole,

nous allons trouver chez chacun, avec, bien entendu, des méthodes qui lui seront propres, une ingérence dans les opérations du marché, qui, pour être moins pittoresque que celle dont nous venons de parler, conduit à des résultats tout aussi perturbateurs.

Et tout d'abord l'U. R. S. S., le plus gros producteur après les Etats-Unis, qui, conformément à ses idées économiques générales, a centralisé dans des administrations d'Etat la production comme l'exportation du pétrole, celle-ci étant pratiquée sans considération du prix de revient du produit.

Les seuls éléments qui influent sur cette vente sont ceux dérivant directement de la politique extérieure des Soviets, et particulièrement de leurs besoins de devises.

Il serait superflu, nous semble-t-il, d'insister sur ce point, d'autant plus qu'il s'agit là d'une nation qui, en toutes matières, a poussé l'absolutisme étatiste jusqu'aux limites extrêmes.

Aux Indes Néerlandaises, les lois minières, qui n'accordent de concessions qu'en imposant la participation de l'Etat, et qui réglementent minutieusement l'emploi très onéreux de la main-d'œuvre indigène, semblent des interventions fort douces au regard de celles que nous venons de citer.

Il en est de même pour un autre pays, le Vénézuëla qui, jusqu'ici n'est intervenu en la matière que par l'établissement de taxes raisonnables.

Le résultat ne s'est pas fait attendre ; et dans le tableau de la production mondiale, le Vénézuëla est, en quelques années, passé du dixième au deuxième rang.

Il y est venu occuper la place du Mexique, auquel il

a fort poliment cédé la sienne, simplement parce que ce dernier pays, soumis depuis toujours à de perpétuelles difficultés financières, avait considéré le pétrole comme la poule aux œufs d'or. Il avait accumulé, à l'encontre des sociétés exploitantes, et des taxes inconsiderées, et de multiples dispositions législatives, soit édictées suivant une tendance hostile aux entreprises étrangères, soit inspirées d'un esprit de protection sociale entraînant des contributions patronales trop onéreuses.

Naturellement, de grosses sociétés se sont retirées du Mexique, et la production a considérablement diminué.

On notera d'ailleurs avec intérêt que cette décadence du pétrole mexicain sur le marché mondial et son remplacement par le pétrole vénézuélien n'ont pas été sans apporter un trouble profond à la consommation, ou plus exactement aux industries de transformation, par suite des différences de nature existant entre ces deux produits comme entre leurs opérations de raffinage.

En Roumanie, nous retrouvons des procédés d'une élégante originalité.

Le parti libéral s'était intéressé à certaines sociétés particulières de pétrole, auxquelles il avait concédé les parcelles les plus productives, sur les domaines de l'Etat. De cette opération il attendait la fortune ; ce fut la faillite qui survint.

Le gouvernement, pour empêcher ces exploitations nationales de sauter, imagina la création d'une taxe sur la consommation des produits, payée également par tous, mais qui serait redistribuée ensuite par l'Etat entre les producteurs, en avantageant toutefois les petits par rapport aux gros.

Tout le monde s'exécuta et l'Etat encaissa le montant des taxes instituées. Ensuite, il se prit à réfléchir longuement, puis décida qu'en définitive, il ne distribuerait rien et que la loi était vraiment trop compliquée pour être appliquée jusqu'au bout.

On ne peut que sourire devant ces procédés d'opérette.

L'Allemagne, depuis la guerre, a cherché à créer sur son territoire une production de pétrole, et la Prusse a, en 1930, constitué une organisation d'Etat en vue de l'exploitation nationale.

Par ailleurs, dans un but de défense nationale, tout fut mis en œuvre pour favoriser l'industrie du Benzol, et des détaxes variées ont été accordées aux essences synthétiques de l'I. G.

En Angleterre, l'industrie est libre. Pourtant le gouvernement, encore une fois dans un but de défense nationale, a fait pression sur l'Anglo-Persian afin d'obtenir de cette société le raffinage d'une partie de son pétrole brut en Angleterre.

On sait, en effet, qu'une raffinerie de pétrole peut être assez rapidement adaptée à la fabrication de certains explosifs.

L'Anglo-Persian s'est inclinée ; d'où il résulte pour elle, et le transport d'un tonnage supérieur, et des immobilisations plus importantes, et l'emploi d'une main-d'œuvre plus onéreuse. Encore une fois, naturellement, c'est le consommateur qui paye le tout.

La France était assez mal partagée, au sujet du pétrole, en ce qui concerne ses ressources naturelles, et ce ne sont jamais des considérations purement économiques

qui ont conduit à persévérer dans les sondages de Gabian comme dans l'exploitation de Pechelbronn.

Les taxes établies à l'importation des produits raffinés ont seules permis à ces sociétés de vivre.

Nous nous trouvons ici, d'ailleurs, en présence d'une politique d'ingérence gouvernementale à forme souvent brutale, mais accompagnée de tâtonnements, d'incertitudes, et de complications administratives invraisemblables.

La thèse de l'administration est que le monopole du pétrole existe en France et résulte d'une loi votée en 1926. Le gouvernement, au lieu d'exploiter ce monopole, concéderait bénévolement et sous certaines conditions des licences d'importation à des Sociétés déterminées.

En fait, c'est l'arbitraire le plus absolu qui règne sous le couvert d'un monopole larvé.

Le total des licences concédées pour chaque année est volontairement supérieur à la consommation, et le désordre sur le marché serait complet, si les Compagnies, après s'être présentées individuellement devant l'Etat qui l'exige, ne reconstituaient officieusement, d'accord avec le gouvernement, un cartel qui met heureusement un peu d'ordre dans les choses.

Encore faut-il noter que depuis la création de la Compagnie Française des Pétroles, en vue de l'exploitation de la part française des pétroles de Mésopotamie, l'Etat, important actionnaire de cette Société, cherche, par tous les moyens, à lui attribuer la plus grosse part possible.

De tout cet ensemble incohérent, il résulte les plus curieuses conséquences. On voit, par exemple, l'industrie du raffinage, tuée, ou à peu près, par une législation anté-

rieure, être l'objet soudainement, de la part des pouvoirs publics, d'une sollicitude quasi-posthume, d'ailleurs partiellement justifiée pour des raisons de défense nationale.

On voit des Sociétés qui jouissent de traitements inégaux sous prétexte d'égalité. On voit enfin, phénomène aussi extravagant que capital, le prix de l'essence considérablement élevé, parce qu'il est admis comme principe que ce produit doit amortir la dépréciation de l'alcool acheté à haut prix par l'Etat pour des raisons politiques, et qui malgré la publicité faite autour du carburant national ne trouve à s'employer nulle part.

Il est impossible, en se tenant uniquement aux grandes lignes, de décrire le fouillis de complexités au milieu duquel se débat le commerce du pétrole, comme les conséquences que l'administration vient à tirer de prescriptions paraissant avoir à l'origine une portée très limitée.

Veut-on un exemple ? Un seul.

Les licences d'importation, concédées par l'Etat, sont incessibles. De quoi l'Administration conclut que les cessions d'actions des Sociétés de pétrole les unes aux autres sont frappées d'interdiction, sauf autorisation préalable.

En ce qui concerne l'ingérence de l'Etat dans la vie intérieure des Sociétés, nous ne saurions trouver mieux, il nous semble, pour terminer en ce chapitre ce qui a trait à la France.

Alors que la Grèce, la Serbie et la Turquie ont dû, après essai, renoncer au monopole, l'Espagne a adopté ce système dans toute sa rigueur, il y a quelques années, sous la dictature du général Primo de Rivera.

Jusqu'alors les Sociétés distribuaient librement le pétrole. Du jour au lendemain elles furent expropriées. Comme il y avait dans le nombre de grandes Sociétés à caractère international, elles firent jouer des influences diplomatiques et tinrent tête au gouvernement espagnol.

Malgré les décisions des jurys d'expropriation rendues en faveur de l'Etat, celui-ci, menacé de la Cour de La Haye, et voyant la question prendre une allure politique, fut contraint de passer par les exigences internationales, fort onéreuses pour lui en définitive.

On chercherait vainement un exemple plus net de diversion sur le terrain de la politique, et de la politique internationale, d'une question qui fut à l'origine, et eût dû toujours rester une question économique.

Nous nous en tiendrons donc là sur ce sujet.

V. — *Politique et Cartels.*

On voit où nous a conduit la réfutation de la théorie de la dernière unité, et la généralité des sujets que nous avons été amenés à traiter pour montrer à quel point le marché des grands produits était peu libre et soumis à des lois toutes différentes de celles de l'économie pure.

Mais, ainsi que nous l'avons fait remarquer un peu plus haut, l'origine perturbatrice, du point de vue de la stricte liberté du marché, peut résider, soit dans l'intervention des gouvernements, soit dans la direction du marché par un organisme, groupement de producteurs, dont importe peu le nom sous lequel il s'offrira à nos yeux.

Tout en regrettant que notre sujet nous ait entraîné jusqu'à ces vastes confins de la science économique, il

nous paraîtrait déshonnête, puisque nous avons été contraints de les aborder, de ne point nous étendre quelque peu sur ces questions dont l'actualité est manifeste, et dont l'étude globale apportera encore une pierre au rempart que nous nous efforçons d'élever contre la théorie de la dernière unité.

Nous avons dit au début de ce chapitre que nous allions étudier la liberté des grands marchés internationaux sur trois exemples pris au hasard.

Il est peut-être temps de confesser que le mot hasard était un peu exagéré, ou qu'alors le hasard a fort bien accompli les choses ; convenons-en.

En effet, de ces trois marchés, envisagés dans leur ensemble, nous en avons vu un, celui du blé, soumis presque exclusivement à l'arbitraire du gouvernement. Un autre, celui du sucre, dirigé en quelque sorte par des cartels dont nous avons esquissé les grandes lignes, et qui présentent entre eux assez de cohésion, et d'union dans les méthodes, pour avoir été susceptibles de mettre en application le plan CHADBOURNE. Enfin le marché du pétrole nous a offert un aperçu heureux de l'inextricable imbroglio résultant de l'intervention simultanée, sur un marché, des Etats et des grands trusts, encore que nous ayons été contraints de glisser sur les luttes qui parfois s'élèvent entre ces deux ordres de pouvoirs.

Il nous a semblé qu'avec ces trois seuls éléments il était déjà possible de dégager quelques idées dont nous avons indiqué la base en parlant de l'intervention des cartels dans le marché du sucre.

Cartels et Trusts ont eu à l'origine une fort mauvaise presse ; à une époque où les idées générales du commerce

mondial ne s'étaient pas encore imposées, on était tenté de se représenter ces associations comme une coalition d'accapareurs, et cela suffisait pour attirer sur elles et une réprobation unanime et des foudres législatives.

De l'article 419 de notre Code pénal à la loi SHERMAN, il ne faut voir que la volonté, marquée par le législateur, de protéger le malheureux consommateur contre la rapacité théorique de producteurs coalisés.

C'est, en effet, une idée fort ancienne, que cette idée de soi-disant lutte entre les producteurs et les consommateurs ; et si cette lutte existait vraiment, on concevrait fort bien, en la matière, l'intervention de l'Etat, suprême arbitre entre deux factions de ses ressortissants.

Que cette soi-disant lutte ait pu à certains moments exister, être sensible, être troublante même, cela est hors de doute. Mais qu'elle demeure aujourd'hui, maladie endémique, à la base de tout le système de l'échange, justifiant ainsi les nombreuses interventions étatiques : cela nous ne le croyons pas.

Production, consommation, transport, variété des produits offerts, se sont à tel point développés au cours d'un demi-siècle que cette idée de lutte nous apparaît aujourd'hui presque comme risible.

Ajoutons que les conceptions se sont transformées chez tous. L'aisance de vie actuelle, contrastant avec les difficultés économiques de l'heure, a conduit à une mentalité toute nouvelle dont les hauts salaires comme l'accroissement dont nous avons parlé du « Standard of Living » constituent les signes extérieurs les plus évidents.

Aujourd'hui, chacun achète et vend trop, en trop de circonstances, pour n'avoir pas le plus souvent sur le

commerce général des notions larges que nos pères n'ont pu soupçonner.

S'il existe encore un reflet des idées d'antan, chez qui le trouverions-nous ? Chez les petits producteurs, les petits commerçants, que peut tenter l'appât du gain immédiat, comme le désir de profiter un instant d'une heureuse circonstance ; et, pourtant, c'est de ces vendeurs que l'Etat n'a jamais songé à protéger l'acheteur.

Le résultat heureux de cette conception économique, c'est aux épiciers ou aux marchands de vin retirés des affaires après fortune faite au bout de quatre ou cinq ans, qu'il faut le demander, si toutefois ils acceptent de répondre.

Mais que de telles méthodes puissent être celles d'une grande organisation de vente, est une affirmation qui manque de sérieux.

En effet, l'intérêt de ces grandes entreprises, Cartels ou Trusts, se confond avec l'intérêt bien compris du commerce en général, par le fait qu'ils englobent tout un commerce. Leurs dirigeants disposent de puissants moyens d'investigation et de contrôle leur permettant d'ajuster toujours au mieux des intérêts généraux, les tendances de la production avec celles de la consommation.

Et si par hasard ils ne l'entendaient pas de la sorte, les événements se chargeraient de leur remettre vivement en mémoire une inéluctable loi d'économie politique qui peut se formuler ainsi :

« Chaque fois que par des procédés artificiels (dispositions législatives, coalition, etc.) on cherche à empê-

cher le libre jeu des lois économiques et en particulier celui toujours nécessaire de l'offre et de la demande,

« 1° On ne réussit en général pas ;

« 2° Si l'on paraît réussir durant une certaine période, ce sera pour aboutir à un insuccès plus éclatant, et le mal produit par les mesures d'exception sera alors beaucoup plus grand que celui originel auquel on a voulu remédier. »

Un exemple récent nous l'a prouvé de façon incontestable.

Si une matière semblait de cartellisation facile, c'était bien le cuivre, par le fait qu'il n'existe, en tout, de par le monde, que cinq gros producteurs de ce métal.

Le cartel fut créé et ainsi se constitua un front unique de l'offre. Mais, sur l'instigation des sociétés américaines, au lieu de suivre de saines directives économiques, le cartel entreprit l'exploitation scandaleuse du consommateur.

Le cuivre atteignit des prix exorbitants au début de l'année 1931 ; mais on tira tant sur la corde qu'elle cassa.

Brutalement, sans aucune intervention des Etats, la demande disparut, les cours s'effondrèrent, et l'on enregistra les cotationes les plus basses de l'histoire.

La loi économique avait joué seule, mais de façon brutale et terrible.

Il en résulta une désorganisation profonde du cartel, chacun dans la panique essayant de sauver ce qu'il pouvait ; enfin suivit une rupture éclatante de tous les accords.

Actuellement des tentatives sont faites pour reconstituer

l'union des producteurs, mais sur de nouvelles bases, et avec de nouvelles directives.

Ce seul exemple suffirait à démontrer l'inutilité de toute intervention gouvernementale, puisque pour le produit le plus facile à truster, dès que les dirigeants du trust se furent écartés des règles économiques générales, il a suffi du libre jeu de la loi de l'offre et de la demande, joint à la divergence des intérêts des producteurs, pour ruiner une tentative anti-économique de hausse par coalition, et conduire les producteurs à une catastrophe dont la leçon ne sera pas oubliée de si tôt.

Enfin, ajoutons encore deux données essentielles de ce problème. L'une incontestable, c'est que la concentration des entreprises, entraînant une réduction de frais généraux et divers, permet d'abaisser le prix du produit vendu. L'autre évidente, c'est que si le petit commerce opère en vue d'un profit occulte et personnel, le trust ou le cartel est contraint de travailler le plus souvent au grand jour, pour le profit d'une masse d'actionnaires perpétuellement variable, et qui tend, de plus en plus souvent, à comprendre dans son sein les clients mêmes de l'entreprise.

L'anormal est que cette notion, qui a été parfaitement saisie sur un point par les masses, leur demeure encore étrangère en bien des occasions.

Anormal, n'est peut-être pas le mot qui convient, car si ces idées ne sont point admises par tous, c'est qu'elles se heurtent, sinon en théorie, du moins en pratique, à des conceptions politiques fort répandues.

Chacun sait bien que son économie lui commande d'acheter ce dont il a besoin dans un trust de vente (*vulgo* : grand magasin), mais chacun aussi estime que

cela n'empêche nullement de proclamer la voracité des grosses entreprises capitalistes, et de mettre un bulletin socialiste dans l'urne.

Il nous fallait bien en venir là.

En effet, alors que toutes les interventions des cartels et des trusts n'ont jamais pour base et pour but que l'Economie dirigée, les interventions des Etats, qui se produisent aussi à l'occasion de revendications d'ordre économique, suivent toujours l'idée directrice d'un collectivisme envahissant.

Où le cartel cherche à mettre de l'ordre et de la stabilité en connaissance de cause, l'Etat légiférant à tort et à travers, mêlant l'économique aux idées politiques opportunes du moment, sans conceptions suivies, sans méthode et sans frein, ne fait, en chaque occasion où son intervention s'affirme, qu'aggraver le désordre et accroître le mal.

Un simple rapprochement de la situation exposée pour le blé, et des conditions de travail de l'industrie sucrière, suffit, il nous semble, à régler la question. Rappelons pourtant, puisque nous avons aussi parlé du pétrole, que c'est grâce au cartel constitué en France de façon officielle, que, malgré l'Etat et de connivence avec lui, un ordre relatif règne encore sur le marché, mais, on peut le craindre, plus pour longtemps.

Et toutes ces interventions étatistes se font presque toujours au nom d'idées plus ou moins socialistes, dans un but de soi-disant protection des masses, au moyen de mesures qui, toutes, vont à l'encontre du résultat poursuivi.

Qu'il y a loin ici, du zèle intempestif des fidèles, à la doctrine enseignée par l'apôtre, et combien le génie de Karl Marx eût désavoué ces interventions étatistes.

Le socialisme est une doctrine qui ne peut s'affirmer qu'en ne s'opposant point ; voilà ce qu'il conviendrait de ne jamais oublier.

En effet : ou bien SAINT-SIMON fut un prophète aux vues larges, lorsqu'il professa « que la propriété est un fait social soumis comme tous autres à la loi du progrès » ; ou il n'a été qu'un illuminé enseignant l'erreur ; cela, d'ailleurs, nous ne le croyons pas.

Mais, dans un cas comme dans l'autre, il convient de demeurer dans l'expectative, une expectative que Karl Marx avait ordonnée jusqu'à la dernière minute, car elle facilitait ses desseins.

Il attendait beaucoup, en effet, de la concentration générale, qu'il prévoyait, de toutes les entreprises. Elle devait apporter un appui à ses théories, et permettre ensuite cette expropriation au profit des travailleurs, à laquelle il visait toujours.

Voir aujourd'hui le socialisme s'opposer à cette concentration que l'Ancêtre considérait comme nécessaire à ses fins, ou tendre à la réaliser mal, au profit, plutôt au détriment de l'Etat, est déjà un fait curieux.

Les idées évoluent, tandis que les hommes meurent et que leurs écrits restent.

Au lieu de la mise en application, soi-disant inéluctable, du gigantesque plan d'ensemble que formaient la concentration et l'expropriation des entreprises, nous assistons aujourd'hui, plus ou moins impuissants, au progrès d'un interventionnisme qui tend à grignoter, de-ci, de-là, l'édifice capitaliste, et qui ne fait que mettre en lumière, à chaque fois, les mauvaises tendances économiques ou la détestable gestion de l'Etat.

Les pouvoirs publics, si la politique ne les tenait constamment en bride, sous le couvert d'idées faussement marxistes, se seraient depuis longtemps aperçus que le terrain économique doit être abandonné à ceux dont les opérations d'industrie ou de commerce constituent la seule activité.

Plus les entreprises sont puissantes et concentrées, plus la surveillance en est facile, plus le consommateur est, et a des chances d'être défendu et même protégé, puisqu'il constitue pour ces organismes la seule raison de leur existence.

En matière économique l'Etat devrait conserver un rôle occulte et effacé, sur un terrain où, s'il n'est pas vaincu, puisqu'il est tout puissant, il ne se tire jamais d'affaire sans encourir la risée générale de tous les gens de bonne foi, et sans qu'il en résulte pour le consommateur un supplément occulte d'impôts auxquels manque tout assentiment parlementaire.

A ce fardeau, ainsi qu'il est de règle en matière fiscale, s'ajoutent d'ailleurs divers accessoires. Les moindres ne sont pas les lourdes dépenses administratives, nécessitées par ces organismes, en marge du bon sens et du budget, que l'on décore du nom d'Offices Nationaux, et dont la floraison devient envahissante.

Si la politique n'était ici souveraine maîtresse, il est sûr que l'on eût protégé l'essor des cartels et des trusts qui constituent une nécessité, et un indéniable progrès.

Leur absence se fait cruellement sentir à l'économie nationale, lorsque les difficultés de l'heure amènent les producteurs des diverses nations à conférer entre eux.

Les Etats montrent là, une fois de plus, leur incapacité

à défendre les intérêts économiques de leurs ressortissants. Actuellement, toutes les négociations qui ont été menées à bien entre la France et l'Allemagne ont eu lieu sous le signe des cartels ; qu'il s'agisse des Produits Chimiques, de la Potasse ou de l'Acier, il en est résulté un *modus vivendi* acceptable pour ces industries.

Les métallurgistes anglais, au contraire, incapables de s'unir, ne furent pas partie au cartel de l'Acier. Le résultat fut l'effondrement dramatique de la métallurgie britannique, provoquant la ruine des entreprises, propageant la misère et augmentant le chômage.

Par leur action stabilisatrice, par leurs liens internationaux, les cartels, toujours dénoncés comme exploitant les masses et préparant les guerres, nous semblent bien au contraire protéger les consommateurs, assurer au mieux le travail à l'ouvrier, et faire œuvre de paix.

Si la politique n'était ici souveraine maîtresse, il est sûr que l'on eût protégé l'essor des cartels et des trusts, qui constituent une nécessité et un indéniable progrès économique.

Rationalisation, concentration, devraient être le fait de notre époque, laissant à nos enfants ou à nos petits-enfants, s'ils y tiennent, le soin de procéder plus tard à l'expropriation de l'outil merveilleux qui se serait constitué sans les malencontreuses interventions des Etats.

Cette expropriation, pourtant, est déjà du domaine de la réalité. Effectuée avant terme, avant la concentration des entreprises, elle a abouti à l'abominable gâchis soviétique.

Aujourd'hui, pour tenter de survivre, les Soviets sont

contraints de procéder à cette concentration que Karl MARX savait inévitable.

Celle-ci sera-t-elle possible dans le champ opératoire d'un collectivisme rigoureux ? C'est le problème de demain.

Il appartient à l'U. R. S. S. de nous dire si l'on peut pratiquement réciter Karl MARX à rebours, après avoir, il faut le reconnaître, merveilleusement appris sa leçon.

De tout ceci, pour notre humble étude, retenons que, de quelque manière que s'opère la concentration, l'équilibre des prix dans le cas des grands produits de consommation générale sera d'essence politique et non économique.

Aussi bien d'ailleurs du fait des Etats eux-mêmes que de leurs influences dans les tendances des grands cartels internationaux.

Aurions-nous traité de la potasse ou des produits chimiques, des diamants, ou de l'étain, ou du caoutchouc, que les conclusions eussent été les mêmes.

Dès que la politique entre en jeu, le bon sens est faussé, les lois économiques asservies aux décrets de circonstance, pour le plus grand profit du désordre seul.

Et notre théorie de la dernière unité ne peut encore jouer dans ce chaos.

Mais, pour une fois, elle en est bien excusable, car elle ne prétendait être qu'une théorie économique, et la question a manifestement quitté ce terrain.

CHAPITRE VI

LES TARIFS

Parmi les biens de consommation courante, il en est, et de fort importants au point de vue économique, dont l'achat et la vente, s'ils se trouvent soumis aux lois générales de l'économie, ne sont pas régis par la loi de l'offre et de la demande. Dans un tel cas, il est évident que la théorie de la dernière unité ne saurait s'appliquer en aucune façon.

Ces biens voient leurs prix fixés par des tarifs, dont l'établissement n'a point été totalement livré à l'arbitraire, mais dont la permanence constitue la négation la plus absolue des lois ordinaires de l'échange.

Nous ne voulons point, sur un détail aussi particulier, malgré son importance, entrer dans des théories générales ; nous prendrons donc un seul exemple, le plus simple. C'est l'exploitation des Chemins de fer que nous voulons dire.

Chacun sait que le prix des transports par chemin de fer est chose fixe, et fixée par un tarif, mais nous sommes tellement habitués à cet état de choses que cela nous semble tout naturel et qu'il nous paraît même impossible qu'il puisse en être autrement.

Bien entendu, nous ne nous plaçons ici qu'en théorie, et ne prétendons nullement offrir aux dirigeants de l'exploitation des réseaux une nouvelle formule de perception ; nous voulons seulement réfléchir quelques instants de façon purement économique au système actuellement en vigueur, au système du tarif.

Point n'est besoin de réfléchir longtemps d'ailleurs pour constater à priori qu'il est économiquement absurde.

La compagnie a décidé de demander 500 francs pour un billet de Paris à Nice.

Le train de Nice est en gare, il va partir, il comporte de nombreuses places disponibles et l'expérience quotidienne apprend qu'elles ne seront pas occupées en cours de route.

Vous venez offrir 200, 300, 400 francs même, pour votre voyage, alors que votre transport ne coûtera pas un centime à la compagnie, et celle-ci refuse. Lorsqu'on y songe, cela est vraiment inconcevable !

Le prix des places devrait, dans un tel cas, baisser progressivement jusqu'au départ du train, et, à cet instant, tomber presque à zéro, à une valeur représentant l'usure du wagon par un voyageur ou basée sur des considérations analogues.

De même, lorsqu'il y a affluence, pourquoi le prix des places ne s'élève-t-il pas, pour descendre lorsqu'on prévoit pénurie de voyageurs ? Nul doute que les voyages ne se trouveraient facilités si l'on pouvait prendre le train un jour où il serait moins cher.

Voilà qui paraît peut-être extravagant aujourd'hui à notre cerveau déformé par l'habitude, mais on reconnaîtra que ces considérations ne procèdent que de la saine logique.

Il n'y a aucune raison pour que la marchandise « voyage » ne soit pas soumise comme les autres aux fluctuations régies par l'offre et la demande.

D'avoir dit que nous demeurerions dans les sphères de la théorie, ne nous empêchera pas d'ajouter qu'à notre sens, les réseaux feraient bien de s'inspirer du bon sens pour tenter de sortir de leur lamentable situation actuelle, qui provient économiquement de deux erreurs initiales ;

La fixité des tarifs ;

L'obligation de faire circuler un nombre déterminé de trains par jour sur toutes les lignes.

D'où il résulte une immutabilité absolue de l'offre. Dans ces conditions, le fonctionnement des réseaux a pu être assuré, plutôt mal que bien d'ailleurs, tant que les chemins de fer ont joui d'un quasi-monopole des transports ; mais, aujourd'hui qu'ils ne sont plus qu'un mode de transport comme les autres, comportant comme les autres, des avantages et des inconvénients, il leur faut pour subsister se soumettre aux règles d'une saine économie.

La saine économie, à nos yeux, c'est la vieille loi de l'offre et de la demande, pour commencer, quitte ensuite à y déroger en connaissance de cause.

Il nous semble inutile d'insister plus sur un sujet où l'on serait tenté d'être prolix ; nous avons voulu seulement montrer encore qu'il était tout un groupe de tractations procédant de concessions, de monopoles, basées sur des tarifs, et pour l'étude desquelles la notion de dernière unité ne pouvait entrer en ligne de compte.

CHAPITRE VII

LES BIENS DIRECTS SIMPLES

Nous leur donnons ce nom, de préférence à celui de biens personnels employé dans un autre chapitre, pour exprimer que nous voulons parler ici des biens les plus notoirement directs, de ceux que tous les auteurs ont toujours classés dans cette catégorie, tandis que le mot personnel pourrait s'appliquer également à des biens présentant un caractère moins exclusivement direct, peut-être, que ceux dont nous voulons maintenant envisager l'étude.

Aussi bien, et encore une fois, ne reviendrons-nous pas sur tout ce que nous avons dit précédemment des difficultés de définition, comme de celles de classement, et ne nous occuperons-nous dans ce chapitre que des biens achetés très fréquemment pour un usage déterminé, notre habillement, notre service, notre alimentation même, bref, de ces mille objets plus ou moins courants sur lesquels peuvent porter nos achats quotidiens.

Inutile, croyons-nous, d'insister plus. Il sera sur ce point assez difficile de réfuter la théorie de la dernière unité ; non que nous tendions à l'admettre même en ce

•

domaine réduit, qui en tous cas diminuerait singulièrement sa généralité et sa portée ; mais parce qu'il nous semble qu'aucune application théorique n'est possible sur un terrain aussi restreint, et se révélant à nous comme peuplé d'un ensemble de cas particuliers sans lien qui les unisse les uns aux autres. Il ne peut y avoir de théorie que du général, et il nous est apparu comme fort malaisé, pour ne pas dire malséant, d'en échafauder même à plaisir, au sujet de l'achat de deux sous de bonbons chez le confiseur du coin. Or, c'est là, en propres termes, ce dont nous avons à parler ici.

La caractéristique des échanges portant sur les biens directs simples est, en effet, l'absence totale de marché. Les causes en sont multiples, mais l'essentielle réside certainement dans la faible valeur de chacune des tractations, ce qui conduit l'acheteur à rechercher la commodité de l'achat, avant même que de s'attacher à la question du prix.

Ajoutons qu'en pareils cas le prix n'est que bien rarement l'objet d'une étude préalable. L'achat ici répond à un besoin, dont la réalité d'ailleurs importe peu ; ce besoin se satisfait au plus tôt, de la façon la plus commode ; ou si l'expérience a montré cette hâte et cette commodité trop onéreuses, suivant un mode adopté par la coutume, non discutée, parce qu'elle ne semble pas discutable.

C'est dans ces conditions que seule une vague idée de concurrence possible ordonne aux prix de s'établir à des niveaux à peu près équilibrés, ou dont les divergences puissent être explicables par des raisons de transport ou de difficulté d'approvisionnement.

Remarquons, d'ailleurs, que si la particularité des transactions interdit tout marché, dès qu'un embryon de généralité se forme, le marché apparaît, parce qu'il répond à une nécessité, celle de fixer équitablement les cours. Parmi les biens étudiés ici, seules les denrées alimentaires se trouvent avoir quotidiennement d'assez nombreux producteurs et consommateurs pour qu'acheteurs et vendeurs conviennent de se réunir à dates fixes, sinon chaque jour, même dans les plus petits villages. C'est là le premier marché dans l'ordre économique, celui dont se désintéresse l'économiste, mais où il ne manque pas d'envoyer sa cuisinière.

Pourtant ce qui réglera le jeu des transactions, bien plus que la loi de l'offre et de la demande sous quelque forme que l'on se plaise à l'envisager, ce seront les conditions générales du commerce.

Si les affaires sont prospères, les acheteurs satisferont leurs besoins sous la seule condition que cette satisfaction ne trouble pas de façon grave leur économie. Si, au contraire, comme nous l'avons, hélas, appris, les affaires chôment, une politique d'attente et de restrictions s'instaure, phénomène psychologique de sens contraire, mais aussi grave, si ce n'est plus, que celui constaté quelques années auparavant, quand, par crainte de voir la monnaie s'avilir, n'importe quoi était acheté à n'importe quel prix.

Entre ces deux extrêmes il y a place non seulement pour l'incertitude, mais aussi pour la stabilité ; encore celle-ci, même si des phénomènes économiques généraux ne l'affectent point, sera-t-elle constamment troublée de façon locale par des opérations d'un caractère spécial que

pratiquent les commerçants en vue d'attirer la clientèle.

Quelque paradoxal que cela puisse sembler au premier abord, les « soldes et occasions exceptionnelles » n'ont pour but essentiel que le soutien des prix demandés à l'ordinaire. Il en est autrement des liquidations de stocks qui comportent de la part du vendeur, non un sacrifice sur les prix, mais la tentative d'une réalisation au mieux, en général nécessitée par des circonstances étrangères au commerce lui-même ou plus exactement à son économie.

En tout ceci, quel peut être le rôle d'une dernière unité ? On le voit mal, car, comme nous l'avons déjà indiqué, sa détermination matérielle est bien difficile à préciser et, suivant les cas, on sera amené à des conclusions opposées.

Dans le commerce ordinaire il n'y a point de dernière unité ou du moins nous n'en percevons aucune. S'il s'agit de marchés publics tels que les foires, elle y joue un rôle fort différent de celui que les économistes avaient écrit pour elle.

Afin de ne point remporter de marchandise, le vendeur pourra être amené, sentant approcher la fin des tractations, à consentir des prix fort en dessous de la normale ; mais s'il vend là un dernier objet, est-ce bien une dernière unité au sens où l'entendraient les économistes ? Nous ne le croyons pas.

Pourtant nous trouvons là le seul cas où nous puissions poser le doigt sur un élément matériel de cette notion fugace, parce que dans ce cas particulier le marché est intermittent et mobile dans l'espace, conditions que nous n'avions jamais rencontrées jusqu'alors.

Ce que nous disons s'applique surtout aux biens périss-

sables. Le paysan auquel il reste un chou-fleur, une minute avant la fin du marché hebdomadaire de son village, sait bien que s'il ne l'a pas vendu dans la minute qui vient, son chou-fleur n'aura plus aucune valeur marchande, parce qu'il sera pratiquement invendable. Mais quelle valeur économique attribuer au prix auquel il l'abandonnera ?

Aucune, il nous semble.

CONCLUSION

Nous voici parvenus au terme de cette étude et contraints de la clore par une conclusion.

Celle-ci s'impose, il nous semble, et pour la formuler il nous suffira de nous poser une question : Après l'analyse à laquelle nous l'avons soumise, que subsiste-t-il de la théorie de la Dernière Unité ?

Si elle doit se réduire à sa très étroite expression primitive, il nous paraît qu'elle ne constitue pas plus qu'une simple remarque, une remarque dont l'exactitude approximative n'a pas lieu d'être contestée, mais qui n'apporte aucun éclaircissement véritable à la complexité des problèmes en jeu.

Alors, pourquoi la faire ? et surtout pourquoi tant insister sur elle ?

Cette remarque, dont nous avons en passant montré bon nombre de défauts, est une remarque purement philosophique sur la notion de valeur d'usage.

Mais brusquement, sans aucun raisonnement, sans que nulle part apparaisse un lien, si ténu soit-il, les économistes, par un unimaginable tour de passe-passe, sautent de l'individu aux masses et de la valeur d'usage à la valeur d'échange et aux prix.

Là enfin, comme le raisonnement serait impossible à reproduire, ils s'en abstiennent soigneusement, et tirent

sans prémisses des conclusions qui nous semblent en tous points arbitraires.

Nous aurions beaucoup désiré étudier et critiquer cette transition, mais cela nous a été impossible, car il n'existe aucune logique de la prestidigitation.

Il nous semble que, dans l'étude si complexe de l'économie politique, il existe assez de notions que l'on peut croire fécondes, pour éliminer sans regret celles qui ont démontré ne l'être point. Or, de la notion de la dernière unité on ne peut rien tirer.

Sur ces bases peu exactes, on ne saurait rien créer, rien construire, rien extrapoler, alors que pas à pas nous croyons avoir démontré combien les notions qui s'opposent à elle, basées sur l'équilibre ou la psychologie, sont fertiles, riches en enseignements, abondantes en promesses.

S'il est une science où les vues larges sont nécessaires, c'est bien la science économique ; là, un fait en apparence sans lien direct avec l'objet de l'étude, se révèle brutalement lié à la cause de façon indiscutable. Or, la théorie de la dernière unité de par son cadre étroit impose incessamment des ceillères. C'est un formulaire à raisonnement, qui tend à faire rentrer les éléments étudiés sous ses directives rigides, et non à analyser avec souplesse les rapports existant entre eux.

Dans une telle voie, nous avons pensé que l'on ne pouvait que faire fausse route, et c'est ce qui nous a conduit à grouper la question en une étude, pour tenter d'en terminer en une fois avec elle.

Nous craignons, en effet, qu'il n'y ait une mode pour les théories, comme pour la plupart des choses, et nous

avons pensé que la mode de la dernière unité ne pouvait rien amener de bon. En particulier, qu'elle n'apportait avec elle aucune promesse pour l'avenir de la science économique, tandis qu'elle risquait de reléguer au second plan des notions en qui nous mettons toute notre confiance pour dénouer l'écheveau toujours plus complexe des problèmes de notre temps.

En tête de notre étude nous avons voulu placer une pensée de W. JAMES, qui exprime bien et notre idée fondamentale et le but essentiel que nous avons poursuivis ; encore faisons-nous là un grand honneur à la théorie de la dernière unité, car si elle semble résoudre les problèmes, ce n'est que superficiellement, et en toute première approximation.

Qu'elle puisse être un principe d'action en vue du développement de la science, il ne peut être et n'a jamais été, à notre sens, question.

A la vérité, cette théorie ne résolvait aucun problème, elle n'apportait aucun principe d'action, il paraît donc sage, à notre avis, de n'en plus parler, et de l'envelopper soigneusement dans le linceul d'indifférence où dorment les théories mortes.

BIBLIOGRAPHIE

- AFTALION (A.). Les crises périodiques de surproduction, 1913.
— Monnaie, prix et change, 1927.
— Monnaie et industrie. Les grands problèmes de l'heure présente, 1929.
- ANDERSON (B.-M.). *Social value*. Boston, 1911.
- ANSIAUX. Traité d'économie politique (3 volumes), 1926-28.
- ANTONNELLI. Traité d'économie politique, 1927.
- ASHLEY. Histoire des doctrines économiques au moyen âge.
- AUPETIT (A.). Essai sur la théorie générale de la monnaie, 1901.
- AYMARD. Etude critique du travail comme élément constitutif de la valeur chez les économistes (Thèse Paris), 1905.
- BAYLE. Les hauts salaires : la théorie du salaire moderne, 1927.
- BODIN. Principes de science économique, 1926.
- BÖHM-BAVERK. Histoire critique des théories de l'intérêt du capital (Traduction J. Bernard, 1902, Paris).
- BOISSONNADE. Le travail dans l'Europe chrétienne du moyen âge.
- BONINSEGNI. Manuel élémentaire d'économie politique, 1930.
- BOUNITIAN (M.). La loi de variation de la valeur et les mouvements généraux des prix, 1926.
— Les crises économiques (2^e édition), 1930.
- BOURGUIN (M.). La mesure de la valeur et la monnaie, 1896.
- BOUSQUET (G.-H.). Cours d'économie politique pure, 1929.
— Essai sur l'évolution de la pensée économique, 1927.
— Instituts de science économique : Introduction à la science économique, 1930.
- BOUVIER (E.). La méthode mathématique en économie politique, 1901.

- BOVEN (P.). Les applications mathématiques de l'économie politique. Lausanne, 1912.
- BRANTS. Les débuts de la science économique aux ^{xiii}^e et ^{xiv}^e siècles, 1881.
- BYÉ. Les lois des rendements non proportionnels. Leur évolution et leurs formes modernes, 1928.
- CAREZ (H.-C.). Principes de science sociale. Traduction Leduc-Blanche, 1861.
- CARREAU. Cours d'économie politique, 1928.
- CARVER (Thomas-Nixon). La répartition des richesses. Traduction Roger PICARD, 1912.
- CASSEL (Gustave). Traité d'économie politique. Traduction Laufenburger et Persan, avec préface de Truchy, 1929.
- CLARK (J.-B.). Principes d'économie dans leur application aux problèmes modernes de l'industrie et de la politique économique. Traduction W. Oualid et O. Leroy, 1911.
- *Philosophy of value*, 1881.
- *The distribution of wealth*, 1924.
- COLSON. Cours d'économie politique, tomes 1 et 2.
- CORNELISSEN (Christian). Théorie de la valeur, 1903.
- COURNOT. Recherches sur les principes mathématiques des richesses, 1838. Principes de la théorie des richesses, 1863.
- DALSACE. Etude de l'équilibre économique (Thèse), 1928.
- DIVISA (F.). Economie rationnelle, 1928.
- DUBOIS. Précis des doctrines économiques, 3^e édition, 1909.
- FARBMAN. *Piatiletka*. Le plan russe, 1931.
- FÉUGERAY. Essai sur les doctrines de Saint Thomas.
- FISCHER (Irving). Recherches mathématiques sur la théorie de la valeur et des prix. Traduction Jacques Moret, 1917.
- FORD (Henry). Ma vie et mon œuvre.
- Aujourd'hui et demain.
- FRÉZOULS. La théorie de la rente et son évolution récente (Thèse), 1918.
- GARNIER. L'idée du juste prix chez les théologiens du moyen âge (Thèse), 1900.
- GEMAHLING (Paul). Les grands économistes : textes et commentaires, 1925.

- GIDE (Ch.). Principes d'économie politique, 26^e édition, 1930.
- GIDE et RIST. Histoire des doctrines économiques, 1923.
- GOSSEN. Exposition des lois de l'échange, 1854.
- GUILHOT. Théorie de la valeur d'après l'école autrichienne (Thèse), 1907.
- GONNARD (René). Histoire des doctrines économiques, nouvelle édition, 1930.
- HALBWACHS. La classe ouvrière et les niveaux de vie, 1913.
- HAUSER. Les origines historiques des problèmes économiques actuels, 1930.
- HOUQUES-FOUCARDÉ. La circulation : valeur, monnaie, crédit, 1923.
- INGRAM. Histoire de l'économie politique, 1913.
- JEVONS (W.-S.). *The theory of political economy*, 2^e édition, Londres, 1879.
- La théorie de l'économie politique. Traduction H.-E. Barrault et M. Alfaisa, préface de Paul Painlevé, Paris, 1909.
- L'économie politique. Traduction Henri Gravey.
- La monnaie et le mécanisme de l'échange, 1876.
- JOBE. La science économique au xx^e siècle.
- LABORDÈRE. L'or et la vie chère, 1917.
- LANDRY. Manuel d'économie, 1908.
- LAPORTE. Les mouvements des salaires depuis 1924 (Thèse), 1926.
- LEROY-BEAULIEU. Principes d'économie politique (revu par Liesse), 1922.
- LIEFMANN. Cartels et trusts (traduction française).
- LOUIS (Paul). Histoire de la classe ouvrière en France : les salaires et le coût de la vie, 1928.
- MALYNSKI. Le système économique de l'avenir, 1926.
- MARSHALL (Alfred). Principes d'économie politique. Traduction par Sauvaire-Jourdan, 1906-1909.
- MARTINALE. A travail égal, salaire égal (Thèse), 1926.
- MAYER (Hans). Théorie économique du temps présent. Publié par les soins du Professeur Hans Mayer, 4 vol., avec des collaborateurs de diverses nationalités, et continué après la mort de Mayer, 1927-29 (Julius Springer, Vienne).

- MENGER (Karl). Principes d'économie politique : 2^e édition, publiée en 1936, par son fils.
- MORET (J.). L'emploi des mathématiques en économie politique, 1922.
- OPPENHEIMER (Franz). L'économie pure et l'économie politique. Traduction M.-V. Horn et H. Stelz, 1914.
- OSORIO (Antonio). Théorie mathématique de l'échange. Introduction de Wilfredo Pareto, 1913.
- OUALID (W). Leçons sur la monnaie et les problèmes monétaires, 1927.
- Les ententes industrielles internationales et leurs conséquences sociales, 1926.
- PARETO (Wilfredo). Manuel d'économie politique. Traduction de A. Bonnet, 1909.
- PERREAU. Cours d'économie politique, 1928.
- PETIT (E.). Etude critique des différentes théories de la valeur, 1897.
- PICARD (Roger). Le minimum légal de salaire, 1913.
- Le salaire et ses compléments, 1927.
- PIERSON. Cours d'économie politique. Traduit du hollandais, 1917.
- PIROU. Les doctrines économiques en France depuis 1870, 1925.
- Doctrines sociales et science économique, 1929.
- POLIER. L'idée du juste salaire (thèse), 1903.
- POSE. De la théorie monétaire à la théorie économique, 1903.
- Problèmes actuels de l'économie (Colin), 1921.
- REBOUD. Précis d'économie politique.
- RINCE (P.). Frédéric Bastiat. Sa vie, son œuvre, 1905.
- RIST. La déflation en pratique, 1924.
- ROCHE-AGUSSOL. La psychologie économique chez les Anglo-Américains, 1918.
- RUEFF. Théorie des phénomènes monétaires, 1927.
- Des sciences physiques aux sciences morales, 1921.
- RUFFY (Eugène). La notion de la valeur, son évolution depuis Adam Smith jusqu'à nos jours, 1923 (Lausanne).
- SCHREIBER (Emile). Comment on vit en U. R. S. S., 1931.
- SIEGFRIED (André). Les Etats-Unis d'aujourd'hui.

- SIMIAND. La méthode positiviste en science économique, 1912.
— Statistique et expérience, 1922.
— Cours d'économie politique.
SMART (William). *Introduction to the theory of value*, 1891.
— *Distribution of income*. Traduction française de Fearges Geroult, 1902.
— *An introduction to the theory of value, on the lines of Menger. Wieser and Böhm-Baverek*, 1920.
STUART MILL. Principe d'économie politique. Traduction Courcelle-Seneuil.
TARDE (A. de). L'idée de juste prix (Thèse), 1906.
TAYLOR (F.-W). La direction des ateliers.
TEILHAC. Histoire de la pensée économique aux Etats-Unis au XIX^e siècle, 1928.
THÉODOTOU (Th.). De quelques théories sur la valeur en économie politique (Thèse), 1924.
THOMAS D'AQUIN (Saint). *Summa theologica*.
— Commentaire à l'Éthique.
TRUCHY. Cours d'économie politique.
TURGEON (Ch. et Ch.-Henri). La valeur (3 volumes).
WALRAS (Léon). Théorie de la richesse sociale. Ed. déf. 1925.

Nous croyons devoir citer à la suite de cette bibliographie quelques articles essentiels particulièrement intéressants.

- AFTALION. Le plan quinquenal des Soviets. *Le Capital*, 1929.
— Théorie psychologique de la monnaie. *Revue d'économie politique*, 1925.
— Les trois notions de la productivité et des revenus. *Revue d'économie politique*, 1911.
BÖHM-BAVERK. Essai sur la valeur. *Revue d'économie politique*, 1894, page 503.
— Une nouvelle théorie sur le capital. *Revue d'économie politique*, 1889.
BOURGUIN (M.). De la mesure de la valeur. *Revue d'économie politique*, 1895, page 917.

- BOUSQUET. Pareto et son œuvre. *Revue d'histoire économique*, 1924.
- Critique de l'économie pure. *Revue d'économie politique*, 1910.
- Des nouvelles tendances de l'école autrichienne. *Revue d'économie politique*, 1924.
- BOUVIER (E.). La méthode mathématique. *Revue d'économie politique*, 1901.
- BRENTANO (L.). Le concept de l'éthique et de l'économie politique dans l'histoire. *Revue d'économie politique*, 1902.
- BROWN. Le plan quinquennal. *L'Economie internationale*, avril 1931.
- COLSON. L'économie politique et les mathématiques. *Revue politique et parlementaire*, décembre 1927.
- COURTIN (René). De quelques systèmes d'économie non psychologiques. *Revue d'histoire économique et sociale*, 1928, n° 1.
- DUBOIS. Les théories psychologiques de la valeur au XVIII^e siècle. *Revue d'économie politique*, 1897.
- DUPUIT (J.). De la mesure de l'utilité des travaux publics. *Annales des Ponts et Chaussées*, 1884, page 503.
- EDGEWORTH. Théorie mathématique de l'offre et de la demande. *Revue d'économie politique*, 1891.
- FROMONT (Pierre). La loi des rendements non proportionnels, son évolution et ses derniers perfectionnements. *Revue d'économie politique*, 1928.
- GIDE (Ch.). La théorie de l'économie politique de Stanley Jevons. *Economiste français*, 1881, page 179.
- La notion de la valeur dans Bastiat, mai-juin 1887. *Revue d'économie politique*.
- Article sur Walras. *Revue d'économie politique*, 1910.
- HALÉVY (Elie). Principes de la distribution des richesses. *Revue de métaphysique et de morale*, 1906, page 45 et suivantes.
- MENGER (Ch.). Contribution à la théorie sur le capital (Traduction). *Revue d'économie politique*, 1888.
- RIST. Article dans la *Revue d'histoire économique et sociale*, 1921, page 177 ; 1919, page 653.

SAINT-MARC. Compte rendu sur la théorie de Böhm-Bavérk.

Revue d'économie politique, 1888, page 122.

TARDE (G.). Les deux sens de la valeur. *Revue d'économie politique*, 1888.

ZOLLA (D.). La hausse des prix et les interventions de l'Etat,

Revue politique et parlementaire, 10 mai 1921.

Enquêtes sur la Russie : *Vu* (18 novembre 1931), *Je suis partout* (26 décembre 1931), *Revue des Vivants* (mai 1931).

TABLE DES MATIÈRES

	Pages
INTRODUCTION	3
Le Marché et ses représentations graphiques.....	10
La Notion de valeur	15
La Dernière Unité	20
CHAPITRE I. <i>La Notion de la Dernière Unité</i>	27
La Théorie et son histoire	27
Réalité de la Dernière Unité	94
CHAPITRE II. <i>Idée arbitraire de la notion d'unité</i>	101
Les Biens directs et personnels	102
Les Biens de consommation courante	105
Les Valeurs mobilières	108
Les Biens indirects	109
La main-d'œuvre	110
La monnaie	110
CHAPITRE III. <i>Les biens indirects</i>	121
Difficulté de la Notion de biens indirects	121
La Matière et la main-d'œuvre	128
Equilibre et Dernière Unité	135
Les Plans nationaux	138
CHAPITRE IV. <i>La main-d'œuvre, la théorie marginale de la production</i>	157
La Théorie	157
Le Standard of Living	175
CHAPITRE V. <i>Les biens de consommation courante</i>	191
Le Marché dirigé	191
Exemple du blé	197
Exemple du sucre	209
Exemple du pétrole	216
Politique et cartels	227
CHAPITRE VI. <i>Les tarifs</i>	239
CHAPITRE VII. <i>Les biens directs simples</i>	243
CONCLUSION	249
BIBLIOGRAPHIE	253

